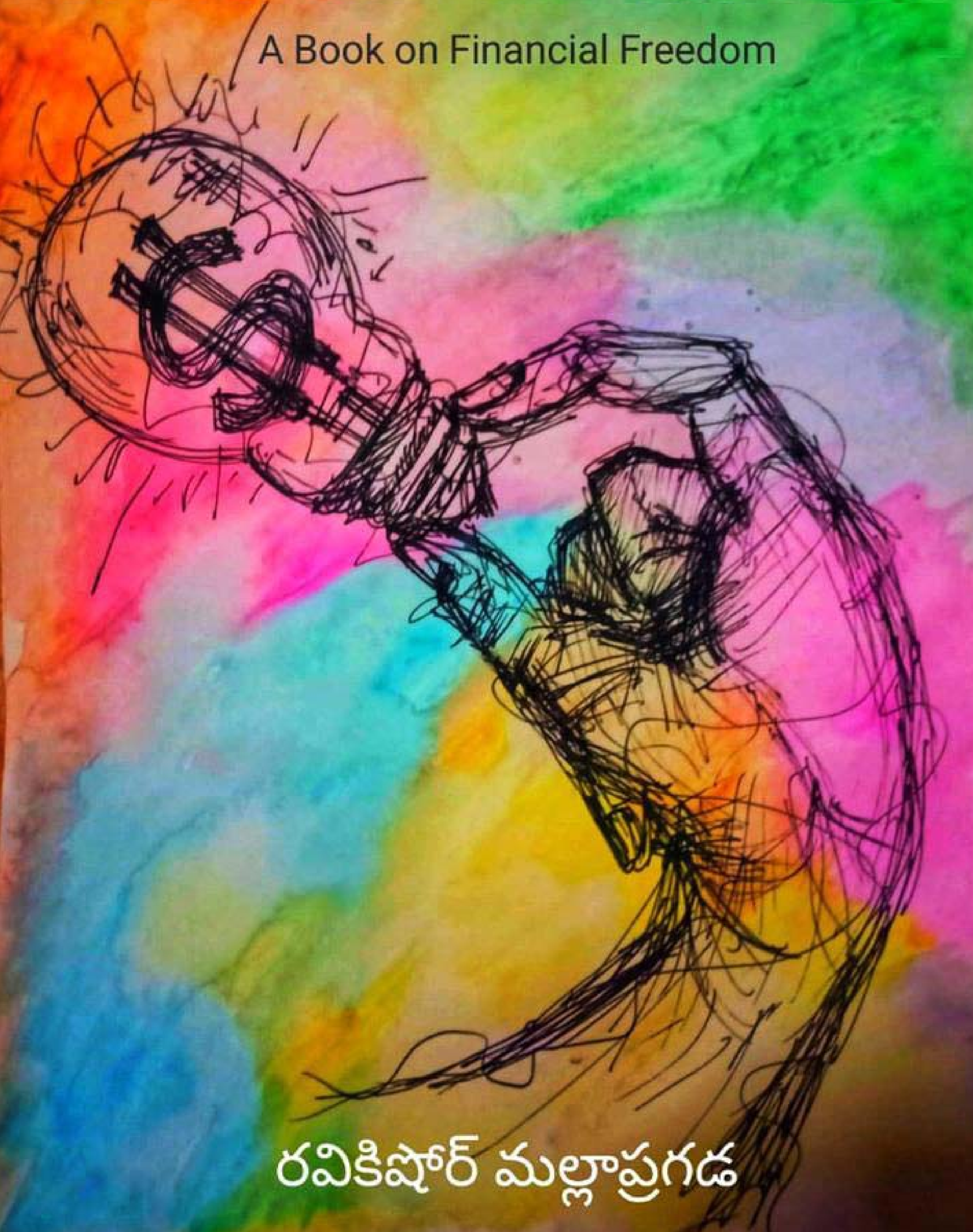
మనీ మేనేజ్‌మెంట్

A Book on Financial Freedom



రవికిషోర్ మల్లాప్రగడ

మనీ మేనేజ్‌మెంట్

రవికిషోర్ మల్లాప్రగడ

వెల	: రూ. 150/-
మొదటి ముద్రణ	: 2004
రెండవ ముద్రణ	: 2018
కవర్ డిజైన్	: కీర్తి ప్రత్యూష
డి.టి.పి.	: ఈశ్వరాంబ స్టూడియో

విషయ సూచిక

ఉపోద్ఘాతం

ఈ పుస్తకం యొక్క ముఖ్య ఉద్దేశ్యం, దీనిని చదివిన తరువాత సరియైన దిశలో ఆత్మ విమర్శ చేసుకుంటే చాలు. తాము కొనే వస్తువు expenditure లోకి వస్తుందా లేక liability లోకి వస్తుందా లేక asset అసెట్ లోకి వస్తుందా అనేది స్పష్టంగా ఫీల్ అయితే చాలు. మీరు సగం గొప్పవారు అయినట్టే!

సుమారుగా అందరూ సమస్యలంటే ఇష్టపడి, వాటిని ఆహ్వానించి, మధ్యతరగతిగానే మిగిలిపోతున్నారు. సమస్యను గుర్తించడానికి నిరాకరిస్తున్నారు.

ఈ పుస్తకంలో చెప్పినవి ఏకీభవించకపోయినా పర్వాలేదుగాని, ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం గురించి మీరు పాటు పడటం ప్రారంభిస్తే చాలు.

ఈ పుస్తకంలో మీకు కనిపించే వివిధ విషయాలు రకరకాల వ్యక్తులు చెప్పిన అనుభవాలు; బస్ స్టాప్‌లలోను, రైలు ప్రయాణాలలోను అవతలి వ్యక్తులు చెప్పిన విషయాలు; న్యూస్ పేపర్లు చదివి, స్నేహితులు చెప్పిన విషయాలు, మేథమెటిక్స్ వాడిని కాబట్టి, అవతలివారు చెప్పిన చిన్న విషయానికి, నా లాజిక్ జోడించి, ఎనలైజ్ చేసి వ్రాసిన పుస్తకం ఇది. సాధారణ,గా టీచర్లందరూ pigmalian complex కలిగి ఉంటారు. దాని వలన కాబోలు ఈ పుస్తకం హై హేండెడ్‌గా వ్రాయబడింది. కొన్ని విషయాల్లో మసాలా కూడా చేర్చడం జరిగింది.

1. నమ్మకం

నేను ఒక నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ చేస్తూ, ఏముంది కొంచెం డబ్బే కదా ప్రతి ఒక్కరూ కట్టి జాయిన్ అయిపోతారు. తద్వారా వాళ్ళూ, నెలకు కనీసం ఓ అయిదు వేలయినా సంపాదించగలరు అని అనుకున్నాను. కాని ఆశ్చర్యం ఏమిటంటే ఒక్కరు కూడా జాయిన్ కాలేదు. కారణం ఎంత ఆలోచించినా బోధపడలేదు. నేను నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ ప్లాన్ అంతా చాలా అద్భుతంగా చెప్పేవాడిని. స్లోగా డబ్బు మన పాకెట్‌లోని ఎలా వస్తుందోనని చాలా హేతుబద్ధంగా చెప్పేవాడిని. అంతా విని సరే అలోచించుకొని జాయిన్ అవుతాను అని సమాధానం చెప్పి, మరి కనబడేవారు కాదు. అప్పుడు నాకు అర్థం అయింది. మనలో చాలా మందికి తమపై తమకు నమ్మకం లేదని! ఇవే పరిస్థితులలో, మనకంటే కష్టమైన కష్టాలతో చాలా మంది డబ్బు సంపాదిస్తున్నారు. వాళ్ళకి ప్రత్యేకమైన పరిస్థితులు, భిన్నమైన సంఘటనలు మొదలగునవి లేవు. అయినా వృద్ధి పొందుతున్నవారు, మరియు ఇదే వాతావరణం నుంచి ఆస్తులు సంపాదిస్తున్నవారు చాలా మంది ఉన్నారు.

1938 ప్రాంతంలో టోక్యో నగరంలో ఒక కుర్రాడు స్వతంత్రంగా కార్ల పిస్టన్ రింగులు తయారు చేశాడు. అతి కష్టం మీద టయోటా కంపెనీ అపాయింట్‌మెంట్ తీసుకొని, తన పిస్టన్ రింగులు టయోటా కంపెనీ ఇంజనీర్లకు చూపెట్టాడు. వారు ఆ రింగులను మెచ్చుకుని,

నీకు పిస్టన్ రింగులు కాంట్రాక్ట్ ఇవ్వాలంటే, కనీసం ఆటోమొబైల్ డిప్లొమా ఉండాలనన్నారు. ఆ కుర్రవాడు నిరాశ చెందకుండా, ఆటోమొబైల్ డిప్లొమా చేసి, టయోటా కంపెనీకి పిస్టన్ రింగులు తయారు చేసే కాంట్రాక్ట్ పొందాడు. ఆ కాంట్రాక్ట్ కాగితం చూపెట్టి, బ్యాంక్‌లో అప్పు తీసుకొని పిస్టన్ రింగులు తయారు చేసే చిన్న ఫ్యాక్టరీ పెట్టాడు. తొంబై శాతం ఫ్యాక్టరీ నెలకొల్పబడింది. ఇంతలో రెండవ ప్రపంచ యుద్ధపు బాంబు ఒకటి ఫ్యాక్టరీ మీద పడి, మొత్తం బూడిదయ్యింది. ఆ కుర్రవాడు ఒక్కసారిగా స్థాణువయ్యాడు. కాని, వెంటనే తేరుకుని బ్యాంకుకు వెళ్ళి తన పరిస్థితి వెళ్ళడించి, మళ్ళీ అప్పు అడిగాడు. బ్యాంకు వారు ససేమిరా అన్నారు. చేసేది లేక, టయోటా కంపెనీ కాంట్రాక్టు కాగితం పట్టుకుని తన స్నేహితులను కలిసి వారికి ఆ కాగితం చూపెట్టి, చేబదులుగా అందరి దగ్గర డబ్బు అప్పు తీసుకుని, కూలిపోయిన ఫ్యాక్టరీని పున:ప్రారంభించాడు. ఈ సారి తొంబై ఐదు శాతం ఫ్యాక్టరీ పూర్తయింది. భూకంపాలు సర్వ సాధారణమైన దేశంలో ఓ భూకంపం ఈ కుర్రవాడి ఫ్యాక్టరీని పూర్తిగా మట్టి కరిపించింది. దెబ్బకు మన హీరోకు పాతికేళ్ళకే ముసలితనం వచ్చేసింది. వెంటనే స్నేహితులను, బ్యాంకు వారిని కలసి, తనగోడును వెళ్ళగక్కి, వారి అప్పులను తప్పక తీరుస్తానని చెప్పాడు. ఇతని దగ్గర ఏమీ లేకపోవడం చేత, గత్యంతరం లేక వారు ఊరుకున్నారు.

ఖరీదైన టోక్యో నగరంలో డబ్బు లేమితో నివసించడం కష్టంగా

ఉండి, దగ్గరలో నున్న గ్రామానికి ఆ ముసలి కుర్రవాడు తన మకాం మార్చాడు. ఆ గ్రామం నుండి పట్టణానికి సైకిలు మీద వస్తూ, జీవితం మీద నమ్మకంతో, పట్టణంలో ఓ మెకానిక్ గ్యారేజ్‌లో పనికి కుదిరాడు. ఇన్ని కష్టాలు తట్టుకుని నిలబడడం వలన ముప్పై ఏళ్లకే చాలా ముసలితనం అతనిలో (ఆ కుర్రవాడిలో) చోటు చేసుకుంది. రోజూ టోక్యో పట్టణానికి సైకిలు త్రొక్కలేక, తన ఆటోమొబైల్ పరిజ్ఞానంతో సైకిలుకి ఒ మోటారు బిగించి, త్రొక్కనవసరం లేకుండా పట్టణానికి రాసాగేడు. ఆ గ్రామంలో పిల్లలందరూ తమకి అటువంటి మోటారు సైకిలు కావాలని తమ తల్లిదండ్రుల వద్ద పేచీ పెట్టారు. పిదప ఆ గ్రామ తల్లిదండ్రుల ప్రోద్భలంతో ఆ కుర్రవాడు (ముసలి వాడు) మోటారు సైకిళ్ళను తయారు చేయడం ప్రారంభించాడు. అలా ఉద్భవించిందే హోండా మోటార్ సైకిల్. ప్రపంచ నెంబర్ వన్‌గా పేరు గాంచిన హీరో హోండా మోటార్ సైకిల్ డిజైన్ అతనిదే. ఆ కుర్రాడి పేరే హోండా! హోండా కంపెనీ (జపాన్) కార్ల తయారీలో టయోటాకి మంచి పోటీని ఇస్తోంది. హోండా కంపెనీలో పనిచేసేవారు తమని హోండామెన్ అని పిలుచుకుంటారు.

నీతి : ఆ కుర్రవాడు విజయం పొందే వరకు చాలా ఉత్కృష్టమైన కష్టాలను అనుభవించాడు అతని కష్టాల ముందు మన ఈతి బాధలు ఎంత? కాబట్టి చేపట్టిన పనిని పట్టుదలగా చివరివరకు చేయడమే విజయం.

ప్రఖ్యాత సినీ నటుడు రజనీకాంత్ ఇలా అంటాడు – 'నాకేమీ పెద్దగా ఏక్షన్ రాదు, కేవలం నా స్టయిల్ వలన ప్రజల అభిమానం చూరగొన్నాను.' రజనీకాంత్‌కి పేదరికం అంటే ఉన్న భయాన్ని తనపై నమ్మకంగా మార్చుకున్నాడు. రజనీ తల్లి జొన్న సంకటి రెండవ ముద్ద అడిగినా ఇచ్చేది కాదట. ఆసియాలో జాకీచాన్ తరువాత రెమ్యూనరేషన్ స్థానం రజనీదే.

మన మీద మనకు నమ్మకం

కాబట్టి డబ్బు సంపాదన గురించి ఆలోచన రాగానే ముందుగా మీ మీద మీకు నమ్మకం కలుగజేసుకోండి. నేను ఎటువంటి ట్రాఫిక్‌లోనైనా స్కూటర్ డ్రైవ్ చేయగలను. ఇది నా మీద నాకు గల ఖచ్చితమైన నమ్మకం. తన మీద తనకు నమ్మకం లేని ఇల్లాలు ఎన్ని సంవత్సరాలబట్టి వంట చేస్తున్నా ఉప్పు తక్కువ వేయడం, కాఫీలో చక్కెర ఎక్కువ వేయడం చేస్తుంది. ఎంత కాలమైన ఆ ఇల్లాలు తన మీద తనకు నమ్మకం ఏర్పరచుకోలేదు. మనం జాగ్రత్తగా గమనిస్తే గవర్నమెంట్ ఆఫీసుల్లో గుమస్తాలు / ఆఫీసర్లు తమ మీద తమకు నమ్మకం లేక రూల్సు మాట్లాడుతుంటారు. తమ మీద తమకు పూర్తి నమ్మకం కోల్పోయి – రూల్సు ప్రజలకు మేలు చేయడానికే పెట్టారన్న విషయాన్ని మరుగు పరుస్తూ – రూల్సు నా చేతులు కట్టి పడేశాయి అని మాట్లాడుతుంటారు.

నీ మీద నీకు నమ్మకం లేకపోతే లోకంలో ఎవ్వరినీ నువ్వు నమ్మించలేవు.

అందుకే మనకెవ్వరికీ గవర్నమెంట్, మున్సిపల్ ఆఫీసులందు నమ్మకం కలుగదు. నీళ్ల కుళాయి శాంక్షన్ అయిపోయింది, ఆర్డర్ పోస్ట్‌లో వస్తుంది అని కార్పొరేషన్ వాళ్ళు అంటే, ఆ ఆర్డర్ నిజంగా మన చేతికి వచ్చేవరకు మనం నమ్మలేం. ఒక వేళ పోస్ట్‌లో వస్తే, ఏదో అదృష్టం కొద్ది వచ్చిందనుకుంటాం. నాకు తెలిసి మనం పోస్టల్ డిపార్ట్‌మెంట్ వాళ్ళని నిర్భయంగా నమ్ముతాం. మనమీద మనకి నమ్మకం లేకపోతే కేరమ్స్‌లో ష్యూర్ కాయిన్ కూడా వెయ్యలేం. మన మీద మనకి నమ్మకం ఉన్నప్పుడు, ఓ పనిని ఎంత సామర్థ్యం అవసరం అవుతుందో అంచనా వేసి, సామర్థ్యాన్ని కరెక్ట్‌గా వాడుకోగలం.

శంకర్ సిటీబస్ ఎక్కి రెండు టికెట్లు తీసి ఒకటి పై జేబులోని, ఇంకొకటి ఫ్యాంట్ జేబులోని పెట్టుకున్నాడు.

కండక్టర్ : అదేమిటి నువ్వు ఒక్కడివే కదా! రెండు టికెట్లు ఎందుకు?

శంకర్ : పొరపాటున ఒకటి పోతే ఇంకొక టికట్టు ఉంటుందని.

కండక్టర్ : (నవ్వుతూ) అది కూడా పోతే?

శంకర్ : బ్యాక్ పాకెట్‌లో బస్ పాస్ ఉందిగా

కండక్టర్ : (గట్టిగా) అది కూడా పోతే?

శంకర్ : ఏం పరవాలేదు నేను ఆర్.టి.సి. స్టాఫ్‌ని!

చూశారా శంకర్‌కి తనమీద తనకు ఎంత నమ్మకం ఉందో!

ఐరోపా ఖండాన్ని మొత్తం చర్చి ఫాదర్లు పరోక్షంగా పాలిస్తున్న కాలం అది. దీనినే ఇంగ్లీషులో Christendom అని అంటారు. గెలీలియో తన మీద తనకి నమ్మకం ఉండబట్టే, బైబిల్‌కి వ్యతిరేకంగా భూమి గుండ్రంగా ఉంటుందని ప్రకటించగలిగాడు. టెలిస్కోప్ కనిపెట్టిన మహామేధావి. అంతరిక్షంలో అన్ని గుండ్రంగా ఉన్నాయి కాబట్టి, భూమి కూడా గుండ్రంగా ఉండాలని ఊహించిన మొదటి వ్యక్తి. సముద్రంలో దూరంగా ప్రయాణిస్తున్న షిప్, పొగ గొట్టం ముందు కనపడి తరువాత మెల్లిగా షిప్ మొత్తం కనబడే ప్రయోగం మన స్కూల్ పుస్తకాల్లో ఈ రోజుకీ ఉన్నది. అది గెలీలియో సూచించినదే.

భూమి బల్లపరుపుగా ఉందని బైబిల్‌లో రాసుంది కాబట్టి, గుండ్రంగా ఉందన్న నీ వాదనని మార్చుకో అని చర్చి ఫాదర్లు గెలీలియోను హెచ్చరించారు. (ఈరోజుకీ ఆధునిక నగరమైన లండన్‌లో బైబిల్ బిలీవర్స్ అసోసియేషన్ స్థాపించి, బైబిల్ ప్రకారం భూమి బల్లపరుపుగా వుందని వాదిస్తారు. వారికి ఎన్ని ఫొటోలు, సాక్ష్యాలు చూపినా ఒప్పుకోరు). నా ప్రాణం తీసినా నా నమ్మకం హేతుబద్ధమని వాదించాడు గెలీలియో. ఎండుగడ్డితో కాలిస్తే సుళువుగా చచ్చిపోతాడని, పచ్చగడ్డితో ఆ మేధావిని కాల్చి చంపారు మత ఛాందసులు. తన సిద్ధాంతం మీద నమ్మకంతో గెలీలియో చనిపోతూ ఉచ్చరించిన ఆఖరి మాటలు "still it is round".

ఒకసారి ఫ్రాన్స్ దేశంలో ఓ గ్రామానికి ఓ జ్యోతిష్యుడు వచ్చి, అందరికీ భవిష్యత్తు చెప్పున్నాడు. ఓ కుర్రవాడు తాను ప్రపంచ అధినేత అవుతానా అని అడిగాడు. నీకు చేతిలో ఫలానా విధంగా గీత లేదన్నాడు ఆ జ్యోతిష్యుడు. వెంటనే ఆ కుర్రవాడు ఇంటికి వెళ్ళి, కత్తితో చేతిలో ఆ గీత చెక్కుకున్నాడు. మరునాడు ఆ కుర్రవాడు జ్యోతిష్యుడి దగ్గరకి వచ్చి, చెయ్యిజాపి "ఇప్పుడు చెప్పు నేను ప్రపంచ అధినేత అవుతానా" అని తనమీద తనకు నమ్మకంతో అడిగాడు. ఆ కుర్రవాడి పేరే నెపోలియన్ బోనా పార్టే.

2. డబ్బుపై నమ్మకం

రెండవది డబ్బుపై నమ్మకం ఉంచండి. మన చుట్టూ వున్న ఈ వాతావరణంలోనే మనకి కనపడకుండా చాలా డబ్బు దాగి వుంది. మనం చెయ్యవలసింది ఆ డబ్బుని వెతికిపట్టుకోవడమే. బిల్ గేట్స్ కంప్యూటర్లలో చాలా డబ్బు వుందని నమ్మాడు. సచిన్ టెండూల్కర్ క్రికెట్‌లో చాలా డబ్బు, పాపులారిటీ ఉందని గ్రహించాడు. ఫాస్ట్‌ఫుడ్ సెంటర్లలో విపరీతమైన డబ్బు దాగి ఉందని ఊహించాడు మెక్ డొనాల్డ్ అధినేత రేక్రాక్. వస్త్రాలయంలో మనీ వుందని ఊహించగలిగాడు ధీరుబాయ్ అంబానీ. పైనుదహరించిన వారికి వ్యక్తిగత ప్రతిభ వుందని మీకనిపించవచ్చు. కానీ మీ ఇంటి వెనక గల కొండను చూస్తే మీకేమనిపిస్తుంది' అని ఎవరైనా అడిగితే 'సీనరీ బాగుందనో' లేదా

'వర్షం వచ్చినప్పుడు బురద నీళ్ళు ఇంట్లోకి ప్రవేశిస్తాయనో' చెప్తాము. అదే ఒక క్వారీ కాంట్రాక్టర్ అయితే నాకు 500 కోట్ల రూపాయల క్వారీ కనబడుతోంది అని అంటాడు. మనందరికీ సినిమాల్లో చాలా ఐశ్వర్యం ఉందని నమ్మకంగా తెలుసు, అలాగే బ్రాందీ షాపుల్లో, రాజకీయాలల్లో, టూరిజంలో, విద్యాసంస్థలలో, హాస్పటల్స్‌లో, బట్టలవ్యాపారంలో చాలా డబ్బు దాగి ఉందని తెలుసు. మనం కొన్ని విభాగాలలో మాత్రమే డబ్బు ఉందని నమ్ముతాం. మన చుట్టూతా డబ్బు వుందని తెలుసుకోకుండా డబ్బువున్న కొన్ని విభాగాలని మాత్రమే చూడటం అలవాటు చేసుకున్నాం.

దినేష్‌కి నది ఒడ్డున ఓ పెద్ద ఫాం హౌస్ అంది. అక్కడ హాయిగా నివసిస్తున్న దినేష్‌కి అతని స్నేహితుడు వచ్చి, ప్రపంచలో అత్యంత విలువైనవి వజ్రాలని, అవి ఉత్తరాన ఉన్న భూముల్లో దొరుకుతాయి అని చెప్పాడు. వజ్రాలు అమ్మి, తాను మరింత ధనవంతుడినవుదామని దినేష్ తన ఫాంహౌస్ ని ఆ స్నేహితుడికి అమ్మి, ఆ డబ్బుతో ఉత్తర దేశానికి బయలుదేరాడు. అక్కడ భూములు కొని, వజ్రాలు కోసం తవ్వి, అవి దొరకక భూమిని తిరిగి తక్కువ ధరకు అమ్మసాగేడు. ఓ పది సంవత్సరాలలో దినేష్ దగ్గర డబ్బు అయిపోయింది. విరక్తి చెందిన దినేష్ ఓ నదిలో దూకి ఆత్మహత్య చేసుకున్నాడు. ఫాంహౌస్ కొనుకున్న స్నేహితుడు ఓరోజు నదిలోచేపలు పడుతుండగా నీళ్ళలో ఏదో మెరుస్తున్నట్లుగా కనపడి, తీసి చూస్తే అది వజ్రం అని తేలింది. వెంటనే ఫాంహౌస్‌ని తవ్వితే చాలా వజ్రాలు బయటపడ్డాయి. వాటిని అమ్మి

ఆ స్నేహితుడు చాలా ధనవంతుడయ్యాడు.

నీతి : ఎక్కడో మనకి అందని చోట మాత్రమే డబ్బు లేదు, మన కాళ్ళ క్రింద కూడా డబ్బు ఉంటుంది. సరైన రీతిలో బయటకి తియ్యాలి.

అందుకే ఓ చైనీస్ సామెత ఇలా చెబుతుంది "మన ఇంటి చుట్టూ అనేక తలుపులు ఉన్నాయి. అదృష్టదేవత ఎల్లప్పుడూ ఏదో ఒక తలుపు తడుతూనే ఉంటుంది."

3. చేస్తున్న పనిపై నమ్మకం

ఇక మూడవది చేస్తున్న పనిమీద నమ్మకం. మీరు ఒక ఉద్యోగమో, వ్యాపారమో గత అయిదు సంవత్సరాలుగా చేస్తున్నారు. అయినా మీరు అనుకున్నంత సంపాదించలేకపోతున్నారు. దీనికి కారణం మీరు చేస్తున్న పనిలో చాలా సార్లు వైఫల్యాలు ఎదురయ్యి వుండవచ్చు. వాటిని అధిగమించి మీరు ముందుకు సాగిపోయి వుండవచ్చు. కాని ఈ ఐదు సంవత్సరాలలో మీరు అనుకుంటున్న డబ్బు ఆ వ్యాపారంలో లేదా ఉద్యోగం ద్వారా ఉద్భవిస్తోందా అని ప్రశ్నించుకోవాలి. ఇలా ప్రశ్నించుకోవడానికి బదులు ఏదో ఒక సంఘటన లేదా అదృష్టం లేదా వాస్తు బావుండాలని కోరుకోవడం సరికాదు. ఒక వ్యాపారం లేదా ఉద్యోగంలో ఉద్భవించే డబ్బు ఎంతన్నది తెలుసుకోవడానికి ఐదు సంవత్సరాలు సరిపోతాయి. ఈ లోగా మీరు ఎదుర్కొన్న

వైఫల్యాలలో బలమైన సంఘటన లేదా అదృష్టం లేదా వాస్తు మొదలగునవి పరీక్షించుకోవడం జరిగిపోవాలి. సూక్ష్మంగా చెప్పాలంటే ఎప్పుడూ చేస్తున్న పనిని చేస్తూ ఉంటే ఎప్పుడూ సంపాదించేటంతే సంపాదిస్తారు. పై వాస్తవం గ్రహించడం మాని, ఇంతకంటే నేనేం చేయగలను అని లోకాన్ని ప్రశ్నిస్తుంటాం.

సత్య ఐ.టి.ఐ. వెల్డింగ్ పాస్ అయ్యి, విశాఖపట్నంలో బి.హెచ్.పి.వి. లో ఫిట్టర్‌గా జాయిన్ అయ్యాడు. రెండు సంవత్సరాలలో తానాసిస్తున్నంత డబ్బు ఈ ఉద్యోగంనుండి రావడం లేదని తెలుసుకున్నాడు. హర్షద్ మెహతా దయ వలన షేర్లు కొనడం ప్రారంభించాడు. షేరుమార్కెట్ లావా దేవీలకు తన సామర్థ్యం, డబ్బు చాలదని వెంటనే గ్రహించాడు. రాజమండ్రి దగ్గర తన గ్రామం నుండి మేలురకమైన బియ్యం, మిల్లు నుంచి కొనుగోలు చేసి ఫ్రీ హోం డెలివరీ పేరుతో బి.హెచ్.పి.వి. లో మిగిలిన ఉద్యోగులకు బియ్యం సప్లయి చేయసాగాడు. ఈ లోగా బి.హెచ్.పి.వి. నష్టాల దిశలో ప్రయాణించసాగింది. తాను ప్రస్తుతం చేస్తున్న పని ఒక స్థాయి దాటి సంపాదించలేనని సత్య స్పష్టంగా తెలుసుకున్నాడు. రెక్కాడితేగాని డొక్కాడని మార్గానికి ప్రత్యామ్నాయం గురించి ఆలోచించసాగేడు. ఆ సందర్భంలో సౌదీ అరేబియాలో బెల్లాలి కాంట్రాక్టింగ్ కంపెనీలో ఫిట్టర్ ఉద్యోగం సంపాదించాడు. బి.హెచ్.పి.వి.కి రిజైన్ చేసి సౌదీ బెల్లాలీలో జాయిన్ అయ్యాడు. ఒక వారం రోజులలోనే బెల్లాలి నష్టాలలో

ఉందని సత్య గ్రహించాడు. వెంటనే లోకల్‌గా ఉద్యోగంలో మార్పునకు ప్రయత్నించాడు. ఇబిన్ జహర్ కంపెనీలో సత్యకి వెల్డర్ ఆఫర్ వచ్చింది. సౌదీ అరేబియాలో ఒక కంపెనీ నుండి మరియొక కంపెనీకి మారడం దాదాపుగా దుర్లబం. అటువంటిది, సత్య రిస్క్ తీసుకొని, చావు తెలివితేటలు వాడి, మెడికల్‌గా అనారోగ్యం చూపెట్టి తాను ఇండియా వెళ్ళి పోతున్నట్టు నమ్మించి, నో అబ్జెక్షన్ సర్టిఫికేట్ తీసుకొని ఎట్టకేలకు ఇబిన్ జహోర్‌లో జాయిన్ అయ్యాడు. సత్యకి చాలా ఖచ్చితంగా తెలుసు, తన చుట్టూ కనపడకుండా చాలా డబ్బు వుందని. ఇబిన్ జహోర్‌లో వెల్డర్ ఉద్యోగం వలన జీవితం గడుస్తుందిగాని, డబ్బు కూడబెట్టలేమని గ్రహించాడు. డబ్బు సంపాదించే మార్గం కోసం వెతకసాగేడు. అప్పుడు సత్య కంటికి కనపడింది కంప్యూటర్. కంప్యూటర్ స్పెలింగ్ కూడా రాని సత్య, కంప్యూటర్ నుండి డబ్బు సంపాదించదల్చుకున్నాడు. సత్య విచిత్రంగా మారిపోయాడు. డ్యూటి అయిపోయాక షిప్‌క్యాబిన్ లాంటి అతి చిన్న షేరింగ్ అకామెడేషన్ నుంచి ప్రతి రోజూ నాలుగు కిలోమీటర్లు నడిచి వెళ్ళి. ఒక కంప్యూటర్ షాపులో కూర్చొని కంప్యూటర్ హార్డ్‌వేర్ నేర్చుకున్నాడు మథర్ బోర్డు, అసెంబ్లీ, సాఫ్ట్‌వేర్‌లోడ్ చేయడం, విండోస్ లోడ్ చేయడం, సిడి రైటర్, విడియో నుంచి సిడి, ఒకటేమిటి ఒక ఫస్ట్ క్లాస్ బి.టెక్ కంప్యూటర్ విద్యార్థికి వున్న నాలెడ్జి అంతా సంపాదించాడు. సత్య మరి వెనక్కి తిరిగి చూడలేదు. సౌదీలో వున్న ఇండియన్స్‌కి పెళ్ళి క్యాసెట్లను సి.డి.లుగా మార్చడం (చాలా చౌకగా)

అసెంబుల్డ్ కంప్యూటర్లను అమ్మడం, ఎటువంటి కంప్యూటర్ అయినా రిపేరు చేయడం, ఇంటర్‌నెట్ నుండి సినిమా సిడీలను కొని, కాపీ చేసి ఇండియన్స్‌కి అమ్మడం – ఇలా డ్యూటీ తరువాత డబ్బు సంపాదించడం మొదలు పెట్టాడు. సత్య లాగే వెల్డర్లుగా ఇబిన్ జహోర్‌లో జాయిన్ అయినవారు భార్య, బిడ్డలని ఇండియాలో వదిలి, సౌదీలో షేరింగ్ అకామెడేషన్‌లో అలాగే కాలం గడుపుతున్నారు. కాని సత్య ఒక సీనియర్ ఇంజనీర్ అంత సంపాదిస్తూ, భార్య, బిడ్డలని సౌదీకి తెచ్చుకొని, రెంటెడ్ అపార్ట్‌మెంట్‌లో దర్జాగా వుంటూ, కారు కొనుక్కుని ఈరోజుకి తన సంపాదన కొనసాగిస్తున్నాడు. చూసారా సత్య తాను చేస్తున్న పని మీద నమ్మకంతో ఎంత పట్టు సాధించాడో! మీరు ఎలా ఇదంతా చేయగలిగారు అని నేనడిగితే దానికి సత్య ఇచ్చిన సమాధానం "నేను మెడికల్ డాక్టర్ కావాలని ఈ రోజు అనుకుంటే – అయిపోగలను" అన్నాడు నమ్మకంగా! సత్య యడారిలో కూడా డబ్బు మాట కదుతున్నాడు.

నీతి: డబ్బు ఉత్పత్తి చెయ్యాలి అన్న ఆలోచన ఉంటే చాలు. దారులు అవే కనబడతాయి.

ఒక అమ్మాయిని లైనులో పెట్టడానికి ఆమె ఇంటి వద్ద పడిగాపులు పడే కుర్రాడికి కూడా తాను చేస్తున్న పని మీద చాలా నమ్మకం ఉంటుంది. అటువంటప్పుడే ఆమెకు ఐ లవ్ యు చెప్పి, ఆమెను ప్రేమకు / పెళ్ళికి ఒప్పించగలుగుతాడు.

ప్రఖ్యాత సినీ దర్శకుడు తేజకు చదువు పెద్దగా సాగలేదు. కాని తాను చేయబోతున్న పనిమీద చాలా నమ్మకం కలవాడు. తన చుట్టూవున్న సంఘాన్ని (తల్లిదండ్రులను, స్నేహితులను, బంధువులను) ఎదుర్కొని సినిమాలో డైరక్షన్ చాన్స్ కోసం ప్రయత్నించాడు. తరువాత చాలా పెద్ద డైరక్టర్ అయ్యాడు.

చేస్తున్న లేదా చేయబోతున్న పనిపై నమ్మకం సాధించడం కొంచెం కష్టతరమైన పని. మైక్రోసాఫ్ట్ సంస్థ స్థాపించబోయేముందు బిల్‌గేట్స్ తన తల్లిదండ్రుల దగ్గరకు వెళ్ళి "నా గురించి ఆరునెలలు ఎదురు చూడకండి – నేను ఒక పెద్ద పనిమీద వెళుతున్నాను" అని అన్నాడు నమ్మకంగా.

ఓ పెద్ద హాస్పటల్‌లో నర్సు ఉద్యోగం కోసం లత వెళ్ళింది. ఎప్పటిలాగే రిసెప్షన్‌లోనే చుక్కెదురయ్యింది. నమ్మకం వదులుకోకుండా పెద్ద డాక్టర్ అపాయింట్‌మెంట్ కోసం అడిగింది. పెద్ద డాక్టర్ గారు ఇప్పుడు ఆపరేషన్ థియేటర్‌కి వెళ్ళారు, అపాయింట్‌మెంట్ కుదరదని అన్నారు. మాటలు జరుగుతుండగానే ఎందుకో పెద్ద డాక్టర్‌గారు రిసెప్షన్ కౌంటర్ దగ్గరకి వచ్చారు.

"సార్ మీరు బిజీగా ఉన్నారన్నా వినిపించుకోకుండా మీ అపాయింట్‌మెంట్ కోసం ఈ అమ్మాయి అడుగుతోంది." డాక్టర్ గారు లత వైపు తిరిగి 'ఏమిటి ప్రాబ్లం' అని అడిగారు.

'సార్ నర్సు ఉద్యోగం గురించి మిమ్మల్ని కలుద్దామని' నసిగింది లత. డాక్టర్ గారు నవ్వుతూ 'లేవమ్మా' అని ఆపరేషన్ థియేటర్ వైపు నడవసాగారు. లత పట్టు వదలకుండా డాక్టర్ వెంట పడింది. ఆపరేషన్ థియేటర్ రాగనే డాక్టర్‌గారు ఆగి 'సరే ఈ ఆపరేషన్‌లో నాకు సహాయం చెయ్యి, అప్పుడు ఆలోచిస్తాను' అని అన్నాడు. వెను వెంటనే లత నర్సు పనికి ఉపక్రమించింది. పెద్ద సర్జన్ అయిన డాక్టర్ గారు రెండు గంటల పాటు నిర్విఘ్నంగా ఆపరేషన్ కొనసాగించారు. చివరగా కుట్లు వేస్తుండగా లత అంది "సార్ మీరు ఆపరేషన్‌లో మొత్తం 12 దూది ముక్కలు వాడేరు. కాని ఇక్కడ 11 మాత్రమే ఉన్నాయి. బహుశ పన్నెండవది కడుపులో ఉండి ఉంటుంది, మరియెక సారి చూడండి". డాక్టర్ గారు కోపంగా "డాక్టర్ నువ్వా, నేనా! నువ్వు తప్పు లెక్కపెట్టి వుంటావు. నేను కడుపులో ఏమీ మరచిపోలేదు. త్వరగా కుట్లు వేయడానికి సహకరించు" అన్నారు. లత "సారీ డాక్టర్! మీరు పన్నెండవ దూది నాకు చూపెట్టే వరకు పేషెంట్‌కి కుట్లు వేయడానికి నేను మీకు సహకరించను" అని అంది. డాక్టర్‌గారు నవ్వుతూ తన కాలు జరిపాడు. కాలి క్రింద పన్నెండవ దూది ఉంది. 'యు ఆర్ సెలెక్టెడ్ ఏజ్ నర్స్ ఇన్ దిస్ హాస్పటల్' అని అన్నారు పెద్ద డాక్టర్ గారు.

నీతి : లతకి తాను చేస్తున్న పని పట్ల ఎంత నమ్మకమో!

మెక్‌డొనాల్డ్ ఫాస్ట్ ఫుడ్ సెంటర్‌లాగ అంత పేరు, ప్రపంచ ఖ్యాతి ఉన్న ఫాస్ట్ ఫుడ్ సెంటర్ కెంటకీ ఫ్రయిడ్ చికెన్. దీన్ని K.F.C. అని అంటారు. దీని అధినేత కల్నల్ సాండర్స్ తన 68వ ఏట దీనిని ప్రారంభించి ప్రపంచ ప్రఖ్యాతి గాంచాడు. హైవే రోడ్‌ని మార్పు చేయడం వలన కల్నల్ సాండర్స్‌కి ఉన్న చిన్న రెస్టారెంట్ మూత బడింది. తాను చేయబోతున్న పనిమీద నమ్మకం గల 68 ఏళ్ల ముసలి(?) వ్యక్తి కల్నల్ సాండర్స్. తెల్లని సూటులో కార్లోనే పడుకుంటూ తన చికెన్ వంటకానికి ఎవరైనా పెట్టుబడి పెడతారేమోనని అందరి తలుపులు తట్టసాగాడు. 1009 సార్లు “నో” అనే మాట వినవలసి వచ్చింది. కాని నేడు K.F.C. ప్రపంచంలో చాలా రుచికరమైన చికెన్ వంటకం. థామస్ అల్వా ఎడిసన్ ఎలక్ట్రిక్ బల్బు కనిపెట్టడానికి 9999 సార్లు ప్రయత్నించిన విషయం మనకందరికీ తెలిసిందే! చేస్తున్న పనిమీద నమ్మకానికి ఇంతకంటే మంచి ఉదాహరణలు అనవసరం.

4) డబ్బు పట్ల నిజాయితీ

ఇక నాల్గవది డబ్బు పట్ల నిజాయితీ. డబ్బు పట్ల నిజాయితీ అంటే తీసుకుంటున్న డబ్బుకు సరిపడ పని చేస్తున్నామా అని! పిండి కొద్ది రొట్టి అన్నమాట. కాని మనం చాలా ఎక్కువ సందర్భాలలో డబ్బు పట్ల నిజాయితీని ప్రకటించం. తీసుకుంటున్న జీతానికి తగ్గ పనిచేయం. పైగా ఇంతకంటే ఎక్కువ ఎవడు చేస్తాడు? అని ప్రశ్నిస్తాం.

ఎపుడూ ఎర్న్ లీవులు, క్యాజువల్ లీవులు, మెడికల్ లీవులు పెట్టేస్తుంటాం. మనం తీసుకునే జీతానికి బాస్‌ని ఒప్పించడానికి లేదా బాస్‌ని ఆనందపర్చడానికి మాత్రమే చూస్తాం తప్ప, చేతికి వచ్చిన డబ్బుకి తగ్గ పనిని చేస్తున్నామా అని ప్రశ్నించుకోం. దీనినే నేను శుశ్రుత సేవగా వర్ణిస్తుంటాను. దీనివలన నష్టం ఏమిటంటే, ఆ వ్యక్తులు జీవితంలో పెద్దగా ఎదగ లేరు. జీవితంలో ఎదుగుదల అంటే ఎంతసేపూ ఓ ప్రమోషన్ లేదా ఇంక్రిమెంట్ లేదా ఎక్కువ డబ్బు రావడం కాదు. జీవితాన్ని నిత్య నూతనంగా గడపడమే. ఎప్పుడూ ఓ తెలియని చిరాకు, గుబులు, భయం ఈ శుశ్రుత సేవకుల జీవితాల్లో చోటు చేసుకుంటాయి. ప్రఖ్యాత దర్శకుడు బాపు – 'మిస్టర్ పెళ్లాం' సినిమాలో ఈ శుశ్రుత సేవకుడ్ని ధర్మవరపు సుబ్రమణ్యం రూపంలో చాలా సున్నితంగా, సరళంగా చూపెట్టాడు.

ఓ సిటీ బస్ కండక్టర్ బస్సు ఎక్కే పాసింజర్లకు మర్యాద ఇవ్వడు. చిల్లర ఇవ్వకుండా అల్లరి పెడుతుంటాడు. ఆ కండక్టర్ చెప్పే కారణాలు నిజమైనప్పటికీ తనకు 'జీతం' ఇస్తున్నది ఓ ప్రయాణికుడన్న విషయం మరచిపోతాడు. తనకు ఆర్.టి.సి. జీతం ఇస్తోందనుకుంటాడు. సరియైన దృక్పథం లేకుండా ఉద్యోగం చేస్తుంటాడు. అందుకే ఈ రోజు ఆర్.టి.సి. వెనుకబడడానికి కారణం, తమ సంస్థలో ఉద్యోగులందరికీ ఈ విషయం మనస్ఫూర్తిగా తెలియకపోవడమే. ఓ పోలీసు ఇన్‌స్పెక్టర్ తన పవర్ ప్రజల మీద చూపెడుతుంటాడు. తన బాస్‌లకు సలాం కొడుతుంటాడు. అందుకనే "నువ్వు పోలీస్

ఇన్‌స్పెక్టర్‌గా తీసుకునే జీతంలో కనీసం ఓ రూపాయికైనా న్యాయం చెయ్” అన్న సినిమా డైలాగుకి మనం తెలియకుండానే జోహార్లు అర్పిస్తాం.

ఓ ఆటో డ్రైవర్ తన ఆటో ఎక్కే ప్రయాణికులను పీల్చి పిప్పి చేయడానికి చూస్తాడు. (కేరళ రాష్ట్రంలో ఆటోల జులుం మనకి ఎంత అర్థరాత్రయినా దాదాపుగా కనపడదు). అందుకే ఎన్నాళ్లయినా ఆటో డ్రయివర్ అలానే మిగిలిపోతాడు. మనందరం ఎదుగుదల లేని జీవితం గడపడానికి కారణం డబ్బు పట్ల నిజాయితీ ప్రకటించకపోవడమే. అంత వరకు ఎందుకు “నేను ఆర్.టి.సి. డిపో మేనేజర్ అయితే ఈ బస్సులన్నీ సమయానికి వచ్చేటట్లు చేయగలను” అని మనం ఎన్ని సార్లు అనుకోలేదు? పబ్లిక్ సర్వీసెస్ కమీషన్ చైర్మన్ అయితే నిరుద్యోగుల జీవితాలతో ఆడుకుంటానా? కమీషనర్ ఆఫ్ పోలీస్ అయితే ఈ ట్రాఫిక్ సిస్టమ్‌ని ఒక్క రోజులో బాగు చెయనూ! ముఖ్యమంత్రినయితే కరెంట్, నీటి సమస్యలను వెంటనే తీర్చనూ! ఇలా ప్రతి విషయంలో మనం ప్రకటించే దృక్పథం తీసుకుంటున్న డబ్బుపట్ల నిజాయితీ, మనం చేస్తున్న ఉద్యోగాలలో లేదా వ్యాపారాలలో చూపెడుతున్నామో అని ప్రశ్నించుకోవాలి. నేనెప్పుడూ నా క్లాసులలో అంటూ ఉంటాను. నేర్చుకోవడానికి పని చెయ్, డబ్బు గురించి పని చేయకు “Work to learn, don’t work for money”.

నాకేంటిట లాభం అని ప్రశ్నించుకుని పని చేస్తామో, అప్పుడు డబ్బుకి సరిపడ పని చేయలేము (నేర్చుకోవడానికి పని చేయడం

లేదు). సూక్ష్మంగా చెప్పాలంటే ఓ భర్త, భార్య, పిల్లలు తలుపులన్నీ తాళాలు వేసుకొని సెకెండ్ షో సినిమాకి బయలు దేరారు. రోడ్ మీదకు రాగానే ఆ ఇల్లాలికి పాలు తోడు వేయలేదని గుర్తు వచ్చింది. భర్త, పిల్లలు టైం లేదని గొడవ చేస్తున్నా తలుపులన్నీ తీసికొని వంటింట్లో పాలు తోడు పెట్టి సినిమాకు బయలుదేరుతుంది. ఆ ఇల్లాలు డ్యూటీ పట్ల ఎంత నిజాయితీ ప్రకటించిందో చూడండి! అలాగే టిప్పు గురించి ఎదురు చూసే సర్వర్లందరికీ వర్క్ టు లెర్న్ అని ఎంత చెప్పినా అర్థం కాదు. గట్టిగా టిప్పు ఇవ్వని వ్యక్తిని చూపులతోనే చంపేస్తారు.

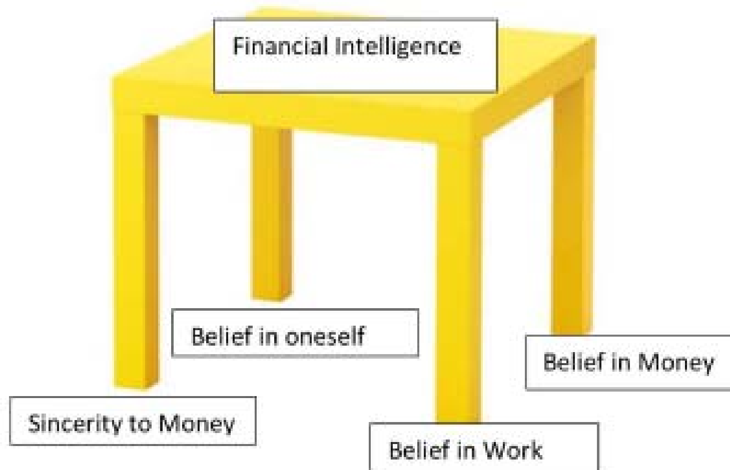
ఇష్టంతో పని చేయగలిగితే మీతో మీరే బంధింపబడతారు. ఇది ఒక అనిర్వచనీయమైన స్థితి.

రాజు ఏడవ క్లాసులోనే హైస్కూలు మానేసి ఓ పెయింటర్ దగ్గర అసిస్టెంట్‌గా జాయిన్ అయ్యాడు. రోజుకి నాలుగు రూపాయల కూలీతో 1975 ప్రాంతంలో రాజు జీవితం ప్రారంభించాడు. పెయింటింగ్ అంటే చాలా ఇష్టం ఉన్న రాజుకి, పెయింట్ చేస్తున్నప్పుడు కాలమే తెలియదు. దురలవాట్లలో ఉండే కిక్ కన్న పెయింటింగ్‌లోనే ఎక్కువ ఆనందం పొందసాగేడు. అందువలన రాజు దురలవాట్లకు లోనవ్వలేదు. పెయింటర్ నుండి కార్పెంటర్‌గా మారేడు, అంచలంచెలుగా ఎదిగిన రాజు, ఈ రోజు ఇంటీరియర్ డెకరేటర్‌గా వెలుగొందుతున్నాడు. బి.ఆర్క్, డిగ్రీ లేకుండా నెలకు లక్షకు పైగా సంపాదిస్తున్నాడు. స్వంతంగా కారు, అపార్ట్‌మెంట్ కలిగి ఉన్నాడు. అందరి దగ్గర మంచి వాడుగా పేరు తెచ్చుకున్నాడు. ఎవరికి ఏ

సమస్య వచ్చినా పలుకుతాడు. సాధారణంగా మనం పెయింటర్లని, కార్పెంటర్లని లోపలికి ఆహానించి కూర్చోపెట్టము. కాని రాజుని అందరూ ఆహ్వానించి కూర్చోపెడతారు. మీరు ఇదంతా ఎలా సాధించగలిగారు అని నేను ఆడిగితే దానికి రాజు చెప్పిన సమాధానం "ఏముంది – ఒకసారి ఒప్పుకుని పనిలో పడితే ఇక డబ్బు గురించి – ఎక్కువా, తక్కువా అని ఆలోచించను" ఇష్టంతో పని చేయడమంటే ఇదే. (2016లో సడెన్‌గా రాజు చనిపోయాడు).

ఈ అధ్యాయంలో మనం తెలుసుకున్నవి.

1) మన మీద మనకు నమ్మకం
2) డబ్బుపై నమ్మకం
3) చేస్తున్న పనిపై నమ్మకం
4) డబ్బు పట్ల నిజాయితీ



పై నాలుగు అంశాలతో పాటు ఫైనాన్షియల్ ఎడ్యుకేషన్ కూడా ఎంతో అవసరం.

ఇష్టమైన పని అంటే?

మానవ చరిత్ర గతిని మార్చిన ముగ్గురు మేధావులు ఛార్లెస్ డార్విన్, సిగ్మండ్ ఫ్రాయిడ్, అల్బర్ట్ ఐన్‌స్టీన్. 1809లో అబ్రహం లింకన్ పుట్టినరోజే ఇంగ్లాండులో ఒక జమీందారు డాక్టరుకి, చెడబుట్టిన, పనికిమాలిన 'మొద్దుసుద్ద' డార్విన్. వైద్య శాస్త్ర చదువు మధ్యలో మానేసి దారి లేక క్రైస్తవ మతబోధకుడిగా పనిచేయుటకు గ్రంధాలు చదువవలసి వచ్చింది. చర్చి ఫాదరుగా మారే రోజున హెచ్.ఎం.ఎస్. బియగిల్ అనే ఓడ దక్షిణ అమెరికా తీర రేఖ సర్వే చేయడానికి వేళ్తోందని తెలిసి, ఇంట్లో ససేమిరా వద్దంటున్నా రెండేళ్ళలో వచ్చేస్తానని బయల్దేరాడు. ఎన్నో కష్టనష్టాలకోర్చి, ఆరోగ్యం కాపాడుకుంటూ, మొక్కలు, రాళ్ళు, కటకాలు, జంతువుల శిలాజాలు పట్టుదలతో సేకరించాడు. ఒక్కొక్కసారి ఆటవికుల చేతిలో చనిపోవలసి వచ్చేది. గాలపాగోస్ దీవుల వద్ద జీవకోటిలో పురాతన లక్షణాలు కనుగొని జీవజాతుల ఉత్పత్తి గురించి సిద్ధాంతీకరించాడు. అయిదేళ్ళ తరువాత వచ్చిన డార్విన్ ఆర్థిక శాస్త్రవేత్త మాల్తస్ రాసిన వ్యాసాల సహాయంతో ఆరిజన్ ఆఫ్ స్పీషీస్ బై నాచురల్ సెలక్షన్ అనే ఉద్గ్రంధం రాశాడు. ఇష్టమైన పనిని గుర్తిస్తే కష్టమే తెలియదు మరి! డార్విన్ ఆ రోజులలో పుట్టివుండకపోయినా, గాలపాగోస్ దీవులకు ప్రయాణం చేసివుండక పోయినా – ఎన్నో ఆధారాలు లభ్యమై ఉండేవి కావు. అందుకే డార్విన్‌ని (1809–1882) కారణజన్ముడంటారు. ఇప్పుడు అక్కడున్నవి అమెరికా

జెట్ విమాన స్థావరాలు. ఆ రొదలకి అక్కడుండే రాక్షసి తాబేళ్ళు ఎప్పుడో అంతరించిపోయాయి.

2. ఫైనాన్షియల్ ఎడ్యుకేషన్

పారిశ్రామిక యుగంలో విజయానికి రాచబాట స్కూలుకి వెళ్ళు, బాగా చదువు, మంచి మార్పులు తెచ్చుకో, భద్రతయిన ఉద్యోగం తెచ్చుకో, తరువాత జీవితాంతం ఫైనాన్షియల్ ఎడ్యుకేషన్ గురించి ఆలోచించనవసరం లేదు. ఎందుకంటే, మనం పనిచేసే కంపెనీ మన గురించి, మనం రిటైరయ్యాక ఆర్థిక భద్రత గురించి చూసుకుంటుంది. కాని ఇప్పుడు రూల్సు మారాయి. ఆ రోజున మనం ఇన్ఫర్మేషన్ యుగంలో ఉన్నాము. ఉద్యోగ భద్రత కంటే ఆర్థిక భద్రత ముఖ్యం. ఎందుకంటే, భద్రతాయుతమైన ఉద్యోగాలు కరువైనాయి. ప్రభుత్వ యంత్రాంగం కూడా కాంట్రాక్టింగ్ ఉద్యోగాలు మాత్రమే చూపెడుతోంది. ఎక్కడ చూసినా రిట్రెంచిమెంట్ (ఉద్యోగాలు పోతున్నాయి.). ప్రయివేటైజేషన్ వలన ఉద్యోగ భద్రత పూర్తిగా కరువైంది. మనం వ్యవస్థని మార్చలేనప్పుడు మనం వ్యవస్థ కనుగుణంగా మారాలి. ఈ సూత్రానికి అనుగుణంగా మనం ఉద్యోగ వ్యవస్థమీద పూర్తిగా ఆధారపడకూడదు.

క్రింది సామాజిక సూత్రాలకు చెల్లు చీటి వచ్చేసింది.

“కష్టపడి చదువు, మంచి మార్పులు తెచ్చుకో – నీకు ఎక్కువ జీతం గల ఉద్యోగం దొరుకుతుంది.”

“మంచి ఉద్యోగం దొరక్కపోతే, నువ్వు ఏ విధంగా గొప్పవాడివౌతావు”.

"స్కూలుకి వెళ్ళు, మంచి మార్కులు తెచ్చుకో - భద్రత అయిన గొప్ప ఉద్యోగం వెతుక్కో".

"స్కూల్లోనే ఉండు - బాగా చదువు"

"మంచి బయోడేటా గొప్ప ఉద్యోగాలనిస్తుంది".

మనకి సాంప్రదాయ విద్యా వ్యవస్థ ఒకటే నేర్పింది. బాగా చదువు, మంచి మార్పులు తెచ్చుకో, మంచి ఉద్యోగం సంపాదించు - జీవితానికి ఇదే గోల్. దురదృష్టవశాత్తు 'మంచి ఉద్యోగం' సంపాదించు అని మన విద్యా వ్యవస్థ చెబుతుంది. కాని మంచి ఉ ద్యోగాలనిచ్చే సంస్థని స్వంతం చేసుకో అని చెప్పదు. కొంత మంది అతి తెలివిగా ఇదే విషయాన్ని తిరగేసి చెబుతారు. అందరూ పల్లకీ ఎక్కితే (యజమానులు అయితే) మోసేవారు ఎవరూ? (ఉద్యోగాలు చేసేవారు ఎవరూ?). కానీ మనకిక్కడ ఒక బ్రహ్మాండమైన లాభం వుంది. ఎవరి అంత: వాస్తవం (core reality) పల్లకి సూత్రాన్ని నమ్ముతుందో వారు ఉద్యోగస్థులుగానే మిగిలిపోతారు. 90 శాతం వరకు ప్రజలు పల్లకి సూత్రాన్ని ప్రోత్సహిస్తారు. అంటే యజమానులు కావడానికి మనస్సులో ఒప్పుకోలేరన్న మాట. దీనికి కారణం ఫైనాన్షియల్ ఎడ్యుకేషన్ లేకపోవడమే. ఈ ఎడ్యుకేషన్ అర్థం చేసుకొని, అమలుపరిస్తే వారు ఆర్థిక స్వతంత్రులవుతారు.

మన విద్యా వ్యవస్థ గోల్ మంచి ఉద్యోగం. కాని, ఉద్యోగమో, వ్యాపారమో మొదలు పెట్టాక వుంటుంది అసలు జీవితం. డబ్బుని

మేనేజ్ చేయలేకపోవడం, డబ్బు సరిపోకపోవడం, డబ్బు ఎలా కనుమరుగౌతోందో తెలుసుకోలేకపోవడం మొదలగునవి. ఒక మధ్య తరగతి తండ్రి 25వ తారీఖు నుంచి మరుసటి నెల 5వ తారీఖు వరకు ఎలా నజ్జు గుజ్జు అవుతాడో ఒక్కసారి గమనించండి. ఒకటవ తారీఖు వస్తోందంటేనే ఒకొక్కసారి చాలా భయపడతాడు. పైగా 'అసలు నా దగ్గర సరిపడ డబ్బు ఉంటే కదా!' అని ఈ మనీ మేనేజిమెంట్, మనీ ప్లానింగ్ యొక్క అవసరం అని అంటాడు. పాపం ఆ తండ్రికి తెలియదు – ఈ రకంగా ప్రతివారు ఇబ్బంది పడుతుంటారని. ఎంత చెట్టుకి అంత గాలి! ఎంత జీవితానికి అంత డబ్బు కష్టాలు!

ట్రాఫిక్ జామ్:

డబ్బు వుంటే ఆటోమెటిక్‌గా గొప్పవారు అయిపోతారనుకుంటాం. అదృష్టం ఉన్న ఏదో కొద్ది మందికి మాత్రమే డబ్బు వస్తూ వుంటుందనుకుంటాం. కానీ చాలా పెద్ద చార్టెడ్ అకౌంటెంట్లు, బ్యాంకర్లు, అటోర్నిలు, స్టాక్ బ్రోకర్లు, రియల్ ఎస్టేట్ వ్యాపారులు సాధారణంగానే బ్రతుకుతారు. వీళ్ళలందరికి చాలా విషయాలు తెలుసు. పైగా మనందరికంటే తెలివైన వాళ్ళు కూడా. కాని అందరూ గొప్పవారు కారు. డాక్టర్లు, లాయర్లు, ఇంజనీర్లు, వృత్తి విద్యా వంతులు, పోస్ట్ గ్రాడ్యుయేట్లు – చాలా ఎక్కువగా ఏమీ సంపాదించటం లేదు. దీనికి కారణం మనకి స్కూళ్లలో ఫైనాన్షియల్ ఎడ్యుకేషన్ చెప్పకపోవడమే. కాబట్టి మనం పైవాళ్ల దగ్గర నుండి సలహా తీసుకుంటాం. వారికి అంతా తెలుసు అనుకొని! సూక్ష్మంగా చెప్పాలంటే

మీరు ఓ ట్రాఫిక్ జామ్‌లో చిక్కుకున్నారు. కుడి ప్రక్క చూస్తే మీ అకౌంటెంట్/ఆడిటర్ కనపడతాడు. ఎడమ ప్రక్క చూస్తే మీ బ్యాంకర్ కనపడతాడు. దీనినే ఫైనాన్షియల్ ట్రాఫిక్ జామ్ అని అంటారు. సింపుల్‌గా చెప్పాలంటే అందరూ ఒకే పడవలో డబ్బు కోసం ప్రయాణిస్తున్నాం.

ఈ పుస్తకం ముఖ్య ఉద్దేశాలలో ఒకటి – పిల్లలకు చిన్నప్పటి నుండే డబ్బు గురించి పాఠాలు చెప్పాలి. మా చిన్నప్పుడు భోజనాల దగ్గర ఎవరైనా డబ్బు గురించి మాట్లాడితే వీపు చీరేసేవారు. ఎవరింటికైనా వెళ్ళినప్పుడు, వాళ్ళు క్రొత్తగా కొన్న రేడియో (ఆరోజుల్లో టీవీలు లేవు) ఖరీదు పొరపాటున నోరు జారి అడిగితే – అంతే అక్కడే క్లాసు తీసుకునేవారు. 'చిన్నపిల్లలు – చిన్న పిల్లల్లా ఉండండి' అని. అయితే చిన్నప్పుడే పిల్లలకి డబ్బు గురించి పాఠాలు ఎందుకు చెప్పాలి? పిల్లలు 5 నుంచి 14 సంవత్సరాల మధ్య జీవితం గురించి ఎన్నో నిర్ణయాలు తీసుకుని, భవిష్యత్ గురించి ప్లాన్ చేసుకుంటారని మనోవిద్యావేత్తల అభిప్రాయం. అదే విధంగా డబ్బు గురించి కూడా నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు. స్టీవెన్ స్పీల్ బర్గ్ తాను దాచుకున్న డబ్బుతో మూవీ కెమెరా కొని 13 సంవత్సరాలప్పుడు మొదటి సినిమా తీసాడు. 14 సంవత్సరాలు దాటిన తరువాత పిల్లలకు డబ్బు గురించి నేర్పడం చాలా కష్టం. కాబట్టి వారికి చిన్నప్పుడే తెలియజెప్పాలి. వారు ఆ వయస్సులోనే నేర్చుకోవడానికి సంసిద్ధులుగా ఉంటారు.

చిన్నప్పుడే మంచి ఆర్థిక అలవాట్లు నేర్చుకుంటే పెద్దయ్యాక

చెడు ఆర్థిక అలవాట్లను మార్చుకోవలసిన పరిస్థితి రాదు. డబ్బు యందు ఆపేక్ష అని వినాశనాలకు కారణం అని మన పెద్దలు అన్నారు. కాని 'డబ్బు సరిపోకపోవడమే చాలా వినాశనాలకు కారణం' అని నేనంటాను.

ఎవరు యజమాని?

రామశాస్త్రి మహాపిసినారి. ఎంత డబ్బు దాస్తున్న తనివి తీరదు. కొడుకుకి చాలా కట్నం తీసుకొని పెళ్ళి చేసాడు. డబ్బు దాహం, తాపత్రయం మాత్రం పోలేదు. ఈ సందర్భంలో ఎవరో రామశాస్త్రికి చెప్పారు. కోడలి చేత లక్ష్మీదేవి వ్రతం చేయిస్తే కుబేరుడౌతావు అని. వెంటనే కోడలి చేత వ్రతం ప్రారంభింపజేశాడు. కోడలి యొక్క నిష్టకి లక్ష్మీదేవి పరవశించి ఏడవరోజునే ప్రత్యక్షమయింది. దేవిని చూడగానే రామశాస్త్రి ఒక్క ఉదుటున కోడలి చెవిలో 'ఇంకా డబ్బు, బంగారం అడుగు' అని జోరసాగేడు. తెలివైన కోడలు, నవ్వుతూ లక్ష్మీదేవిని 'మా మామ గారిని డబ్బుకి యజమానిని చేయు తల్లి' అని అడిగింది. తరువాత రామశాస్త్రి విచిత్రంగా మారిపోయి, దాన ధర్మాలు చేస్తూ, స్కూలు, సత్రములు మొదలైనవి కట్టించి చనిపోయే నాటికి చాలా మంచి పేరు తెచ్చుకున్నాడు.

నీతి : రామశాస్త్రి డబ్బుకి యజమాని అవ్వగానే డబ్బుని ఎలా వినియోగించాలో తెలుసుకున్నాడు. (నా దగ్గర సరిపడునంత డబ్బు లేదుగా యజమానిని కావడానికని కమ్యూనికేట్ చేసుకోకండి)

క్యాచ్ 22 :

పెళ్లి కుదిరితే గాని పిచ్చి తగ్గదు. పిచ్చి తగ్గితే గాని పెళ్లి కుదరదు. దీనినే క్యాచ్ 22 అంటారు. నా దగ్గర సరిపడు డబ్బు ఉంటే యజమానిని (డబ్బుకి)అవుతాను. కాని నా దగ్గర ఉన్న (కొద్దిపాటి) డబ్బుకి యజమానిని అయ్యాకే నాకు సరిపడ డబ్బు వస్తుంది.

పై వాక్యం కొంచెం అర్ధం చేసుకోవడం కష్టం. మన అంత: వాస్తవం (కోర్ రియాలిటీ) మనీ చాలటం లేదు. మనీ చాలటం లేదు అని మనకి వార్నింగులు పంపిస్తుంటుంది. మనం ఎప్పుడైతే ఆ వార్నింగ్‌లకి లొంగిపోతామో అప్పుడు డబ్బు మనకి యజమాని అయ్యి కూర్చుకుంటుంది. వెను వెంటనే డబ్బు అసలు సరిపోక పోవడం అనేది మొదలౌతుంది. ముందుగా మీరు డబ్బుకి యజమాని అవునో / కాదో ఈప్రయోగం ద్వారా నిర్ణయించుకోండి. నిర్ణయించుకోవడానికి ఓ సంవత్సరం చాలనుకుంటా! డబ్బు సమస్యలతో నా దగ్గరకి వచ్చిన వ్యక్తిని ఓ నెలలో గరిష్టంగా ఎంత దాయగలవు అని అడిగాను. వంద రూపాయలని సమాధానం చెప్పాడు. ఇంతేనా అని అన్నాను తేలికగా. పోనీ నూట యాభై అని అన్నాడు ఆ వ్యక్తి (నా గురించి తాను దాయబోతున్నట్లు) సరే నీ బ్యాంక్ అకౌంట్‌లో ఈ క్రింది విధంగా డబ్బు దాయి అని సలహా ఇచ్చాను.

1వ నెల	1200/-
2వ నెల	1100/-

3వ నెల 1000/-

4వ నెల 900/-

12వ నెల 100/- = 7800/-

ఓ సంవత్సరం తిరిగేసరికల్లా మీరు 10000 రూపాయలు (7800+2200 అధనంగా కలిపి) బ్యాంక్‌లో ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్ చేయగలరు. అప్పుడే మన అంత: వాస్తవం ఆ 10000 రూపాయలు ఖర్చుపెట్టేద్దాం అని చెబుతోంది – నిజమేనా? (మీరు నిజమని ఒప్పుకున్నట్లయితే మీరు ఎప్పటికీ డబ్బుకి యజమాని కాలేరు).

పై పట్టిక ద్వారా ఆ వ్యక్తి ఓ పదిహేను సంవత్సరాలలో ఎంత దాయగలదనుకున్నారు? ప్రతి సంవత్సరం దాచిన 10000 డబ్బుని ఫిక్సిడ్ డిపాజిట్ చేస్తూ ఉంటే – అక్షరాల రూ.1200/- లతో మొదలుపెట్టి రూ.3,00,000/- లు దాయడం ఎంతో గొప్ప విషయం. అప్పుడే మనస్సుకి చెప్పేనుకోకండి. పదిహేను సంవత్సరాలు ఎక్కడ వెయిట్ చేయగలం this is highly impracticable. ఆచరణ సాధ్యం కాదని! ఈ ప్రయోగంలో మీరు గెలిచినా, ఓడినా దానికి కారణం మీరే. వేరే ఎవరూ కాదు. మిమ్మల్ని ఎవరూ డబ్బు దాయమని చెప్పలేదు. మీ అంతట మీరే అందుకు ఉపక్రమించబోతున్నారు.

మీకు ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం కావాలని మీరు ఈ రోజు అనుకుంటే మీకు పట్టే కాలం ఇరువై సంవత్సరాలు! అంతవరకు మీరు డబ్బుకి యజమానిగా ఉండగలిగితేనే సుమా!

ఇంతకి మనం ఎందుకు డబ్బుకి యజమానిగా ఉండలేకపోతున్నాం? దీనికి కారణం ఆర్థిక విద్య, ఆర్థిక తెలివితేటలు స్కూళ్లలో చెప్పకపోవడమే. భారతదేశంలో కొన్ని కులాలు వారికి ఇళ్లలోనే ఈ ఆర్థిక తెలివితేటలు నేర్పబడతాయి.

ఓ తల్లి, రాజుగారి వద్దకు వచ్చి, తన కొడుకు ఎప్పుడూ డబ్బు – వ్యాపారం తప్ప ఇంకో ధ్యాస లేదని, వాడిని మార్చమని అడిగింది. రాజుగారికి కుతూహలం పెరిగి, ఆ వ్యక్తిని ఊరు బయట ఉన్న ఒంటి స్థంబం మేడపై ఉంచారు. ఓ వారం పోయాక ఆ వ్యక్తి డబ్బు వ్యాపారం అని అంటున్నాడేమోనని చూడడానికి రాజుగారు వెళ్లే సరికి ఆ వ్యక్తి తనకు భోజనం తీసుకొచ్చిన సైనికుడికి – భోజనంలో తినకుండా మిగిల్చిన జిలేబీని అమ్ముతూ కనపడ్డాడు.

ప్రపంచంలో డబ్బు సంపాదించేవారు ఈ క్రింది చదరాలలో ఉంటారు.

80%	10%	5%	5%
E	S	B	I
Employee class	Self – Employed Class	Business Class	Investment Class

మన సాంప్రదాయ విద్యా వ్యవస్థ డబ్బు గురించి పనిచేయడం మాత్రమే మనకు నేర్పుతుంది. అంటే ఉద్యోగస్థులుగా తయారు చేస్తుంది.

అంటే ఎంత కాలమైన డబ్బు గురించి మాత్రమే పనిచేస్తూ,

నాకేంటిట లాభం అని అనుకుంటూ, E–క్లాసులోనే ఉండి పోతుంటాం. దీని వలన మనం సంపాదించే డబ్బు గుడ్లు పెట్టకపోవడం వలన మనం అలానే మిగిలిపోతున్నాం.

తెల్లవారి మూడు గంటల ప్రాంతంలో ఒక బస్సు హైవే మీద ప్రయాణిస్తోంది. ప్రయాణికులు అందరూ నిద్రలో జోగుతున్నారు. డ్రైవర్‌కి కూడా కళ్ళు మూతలు పడుతున్నాయి. లాభం లేదనుకుని డ్రైవర్ గట్టిగా కేక వేసాడు. బస్సులో ఎవరికైనా డ్రైవింగ్ వచ్చా? అప్పుడు ఒక ప్రయాణికుడు డ్రైవర్ దగ్గరకు వచ్చాడు. డ్రైవర్ ఆ ప్రయాణికుడితో నీకు డ్రైవింగ్ వచ్చు కాబట్టి, దయచేసి ఓ అరగంట బస్సుని డ్రైవ్ చేయ్, నేను నీ సీటులో ఓ అరగంట పడుకుని నిద్ర మత్తు వదుల్చుకుని వస్తాను అని అన్నాడు. ఇద్దరు సీట్లు మార్చుకున్నారు. డ్రైవర్ ప్రయాణికుడి సీటులో గంటన్నర హాయిగా నిద్రపోయాడు. సడన్‌గా డ్రైవర్‌కి తెలివి వచ్చింది. కంగారుగా కిటికీలోంచి బయటకు చూసాడు. బస్సు చాలా స్లోగా నడుస్తోంది. గమ్మత్తయిన విషయం ఏమిటంటే బయలుదేరిన దగ్గరే నెమ్మదిగా నడుస్తోంది. డ్రైవర్ కోపంగా ప్రయాణికుడి వద్దకు వచ్చాడు.

“నీకు డ్రైవింగ్ వచ్చు అన్నావ్”

“అవును – వచ్చు”

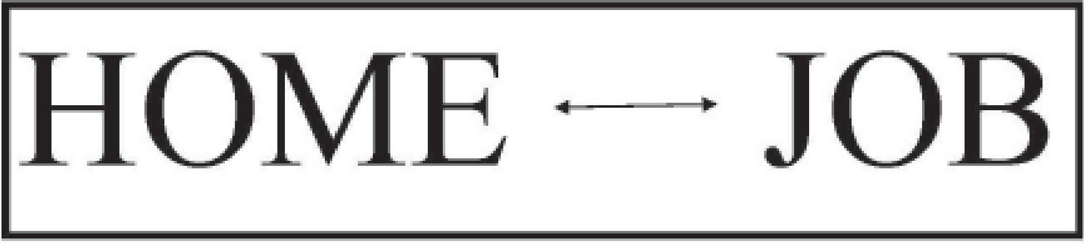
“నీకు లైసెన్సు ఉందా?”

“ఉంది”

"మరి ఈ నత్తనడక డ్రైవింగ్ ఏమిటి – పైగా ఇందాక నేను అప్పుజెప్పిన చోటే ఉన్నావు"

"నేను రోడ్ రోలర్ డ్రయివర్‌ని"

మన జీవితాలు రోడ్ రోలర్‌లాగ ఇల్లు, ఉద్యోగాల మధ్య తిరుగాడుతుంటాయి.



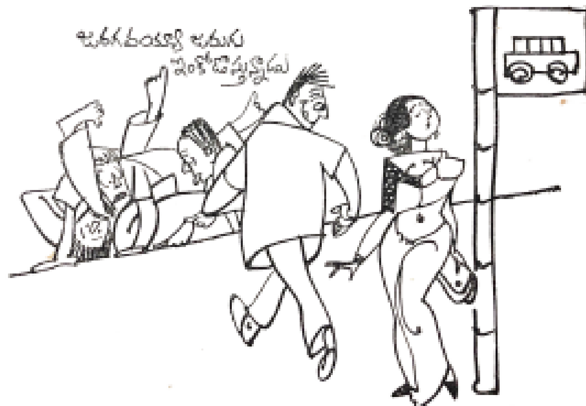
దేశంలో ప్రతి ప్రభుత్వ ఉద్యోగి ఎప్పుడూ తరువాతి పే కమీషన్ గురించి, ఇంక్రిమెంట్ గురించి, రిటైర్‌మెంట్ ప్లాన్ గురించి, మెడికల్ బెనిఫిట్స్ గురించి, సిక్‌లీవ్ గురించి, లీవ్ ట్రావెల్ గురించి, లీవ్ ఎన్‌క్యాష్‌మెంట్ గురించి, డి.ఎ. పెరుగుదల గురించి... మాత్రమే ఆలోచిస్తుంటాడు. ఏమైనా అనబోతే ఈ బెనిఫిట్స్‌కి నేను అర్హుడినని – కర్ణుడి కవచకుండలాల్లాగ ధరించానని పేర్కొంటాడు.

దీనినే కవచకుండలాల ఆలోచనా విధానం అని నేను అంటాను. (entitlement mentality). ఎవరైతే ఈ కవచకుండలాల ఆలోచనా విధానాన్ని సంతరించుకుంటారో వాళ్లు ఆర్థికంగా వెనుకబడి ఉంటారు. ఒక్కసారి మీ ఆఫీసులలో ఉండే వ్యక్తులను గుర్తుతెచ్చుకోండి. వాళ్ళలో చాలా మంది పై ఆలోచనా సరళి కలిగి ఆర్థికంగా బలహీనంగా ఉంటారు. వీరు ఎల్లప్పుడూ చేస్తున్న ఉద్యోగంలోంచే డబ్బు

ఉద్భవించాలని చూస్తారు. అందుకోసం ఆఫీసుల్లో ఎక్కువసేపు ఉండిపోవడం, కొంచెం పనినే (తెలియకుండా) ఎక్కువసేపు చేయడం, ఆఫీసు సమస్యలను నెత్తికెత్తుకోవడం. ఒకటేమిటి.. చివరకు ఉద్యోగం కోసమే జీవిస్తుంటారు. దీనినే నిస్పృహ నిరుద్యోగంగా కూడా చెప్పవచ్చు. జీవించడం కోసం ఉద్యోగమా లేక జీవితంలో ఉద్యోగం ఒక భాగమా అన్న చిన్న సత్యాన్ని వీరుపూర్తిగా మరచిపోతారు.

నిస్పృహ నిరుద్యోగం :

పదిమంది ఒక పొలంలో పనిచేస్తే 100 బస్తాల ధాన్యం పండిందనుకుందాం. అంటే ఒక్కొక్క వ్యక్తి పది బస్తాల ధాన్యం పండించాడన్నమాట. అదే పొలంలో 20 మంది పనిచేస్తే, వారు పండించేది మహా అయితే 120 బస్తాల ధాన్యం. అంటే ఒక్కొక్కరు ఆరు బస్తాల ధాన్యం పండించారన్నమాట. 20 మంది పని చేస్తున్నట్లు ఉంటుంది కాని, ఉత్పత్తి మాత్రం కుంటుపడింది. పై ఉద్యోగంలో వ్యక్తి తనకు తెలియకుండానే అరగంట పనిని రోజంతా చేస్తాడు. ఉత్పత్తి మాత్రం ఉత్తిదే! దీనినే disguised unemployment అని అంటారు.



భయాలు :

మరి మనకి ఉద్యోగం గురించి ఇంతవరకు చెప్పుకున్న చిన్న విషయాలు తెలియవా? మనకు జీవితం పట్ల ఉన్న అభద్రతా భావన (ఇన్‌సెక్యూరిటీ ఫీలింగ్) లేదా భయం మనల్ని డబ్బు కోసం ఉద్యోగంలో బంధించేస్తాయి.

ఈ భయాన్ని ఎలా వ్యక్తీకరిస్తామంటే:

1) బిల్స్ కట్టలేమోనన్న భయం

2) ఉద్యోగం పోతుందేమోనన్న భయం

3) డబ్బు సరిపోదేమోనన్న భయం

1) బిల్స్ కట్టలేమోనన్న భయం :

టెలిఫోన్, కరెంట్, కేబుల్, ఇంటర్‌నెట్, మొబైల్, పాలవాడు, కూర్లవాడు, పనిమనిషి, చాకలి, ఇంటి అద్దె, కాలేజి ఫీజు, ఇన్‌కంటాక్స్.. మొదలగునవి. ఇవన్ని నిఖర ఆధాయం లేనివారికి కూడా వర్తిస్తుంది. కాని ఉద్యోగస్తులకు ఈ భయం ఎక్కువ ఉంటుంది.

2) ఉద్యోగం పోతుందేమోనన్న భయం :

ఈ భయం ఉన్నవాళ్ళు ఎక్కువగా ఉద్యోగాన్ని మరియు బాస్‌ని ఎక్కువగా తిడుతుంటారు. ఉదాహరణకి బస్సు కండక్టర్లు, స్టేట్ గవర్నమెంట్‌లో గుమస్తా... నేను కావాలంటే మానేసి ఇంకో ఉద్యోగాన్ని / వ్యాపారాన్ని / ఆదాయాన్ని వెతుక్కోగలను అని అంటుంటారు.

రవీంద్ర ఓ సెంట్రల్ గవర్నమెంట్ ఆఫీసులో సాధారణ ఉద్యోగి, నేను చేసిన డబ్బుపై నమ్మకం ప్రసంగాన్ని విని, నా దగ్గరకొచ్చి ఇట్లా అన్నాడు. "నేను షేరు మార్కెట్‌లో 21 లక్షలు నష్టపోయాను. రెండు వారాలలో కట్టాలి, లేకపోతే జైలులో పెడతారు. తద్వారా నా ఉద్యోగం పోతుంది. ఉద్యోగం పోతుందేమోనన్న భయంతో రాత్రికి రాత్రే మామగారి దగ్గర నుండి 13 లక్షలు తీసుకొచ్చేను (భార్యకు తెలియకుండ). అన్నయ్యలు 5 లక్షలు అప్పు ఇచ్చారు. నా దగ్గర రెండు లక్షలు, భార్య బంగారం అమ్మగా వచ్చిన లక్ష మొత్తం కట్టి, ఉద్యోగం పోకుండా చూసుకున్నాను. అంటే ఉద్యోగం నిలబెట్టుకోవడానికి సుమారు పాతిక లక్షలు ఖర్చు చేయవలసి వచ్చింది" (చూసారా! ఉద్యోగం పోతుందేమోనన్న భయం).

ఇక్కడ మనం గమనించవలసిన విషయం – కొంతమంది అంటూ ఉంటారు. నా దగ్గర 50 లక్షలు కాని ఉంటే వెంటనే ఉద్యోగం రిజైన్ చేసేస్తాను. అంటే నా ఉద్యోగం ఖాయంగానే ఉంది అని వీరు రోజూ తమకి తాము నచ్చచెప్పకుంటూ ఉంటారు.

3) డబ్బు సరిపోదేమోనన్న భయం :

కొంతమంది భార్యా భర్తలు ఇద్దరు ఒక్కొక్కరు 100 కి.మి. ప్రయాణించి ఉద్యోగాలు చేస్తూ ఉంటారు. ఇది చాలదన్నట్లు, భర్త సాయంత్రాలు పార్ట్–టైమ్ ఉద్యోగం చేస్తుంటాడు. వీరిని సండే రీ యూనియన్ ఫ్యామిలీస్‌గా పరిగణించాలి. ఓ కలెక్టర్ భార్య శ్రమపడి

ఉద్యోగం చేస్తూ ఉండడానికి కారణం పై భయమే. నేను చదువుకున్న ఎం.ఎ. డిగ్రీ వేస్ట్ అయిపోకూడదని ఈ ఉద్యోగం చేస్తున్నాను అని చెబుతూ ఉంటుంది.

కొంతమందికి 'డబ్బు సరిపోదేమో, పేదవారము అయిపోతా మేమో నన్న భయం' ఉంటుంది. ఈ భయాలు డబ్బు మాత్రమే తొలగించగలదనుకుని టన్నుల కొద్ది డబ్బు సంపాదిస్తారు. ఈ భయాలు పోకపోగా మరింత ఉధృతమౌతాయి. అంతే కాకుండా ఈ డబ్బు చేజారిపోతుందేమోనన్న కొత్త భయం పట్టుకుంటుంది. చివరకి డబ్బు లేనప్పుడు ఉన్న నిశ్చింత కూడా లేకుండా పోతుంది. వారి అశాంతి అంతా పెద్ద బంగళాలు, లగ్జరీ కార్లు, ఖరీదైన జీవితం చేజారిపో కూడదని. వీరు మానసికంగా బలహీనంగా ఉండి, చాలా త్వరగా ఉద్రేకానికి లోనవుతుంటారు. 'అంత డబ్బు వుండి, పిసినారి తనం ఓడిపోతున్నారు' అని వీరిని చూసే మనం అనుకోవడం కద్దు! సాధారణంగా సినిమా యాక్టర్లకు ఈ జాఢ్యం ఆధికం.

పై విషయాన్నే తిరగేసి కొందరు ఇలా చెబుతారు. సుఖం యొక్క నీడ దు:ఖం కాబట్టి ఎక్కువ డబ్బు సంపాదిస్తే లేనిపోని భయాలు పట్టుకుంటాయి. ఆ డబ్బుని కాపాడుకోవడానికి లేనిపోని చావులు చావాలి అని అంటుంటారు. తమకు డబ్బు సంపాదించడం చేతకాదని అంతర్గతంగా నమ్ముతూ, తమ ఆశక్తతను ఈ విధంగా వ్యక్తం చేస్తుంటారు.

అంబాని, రతన్ టాటా, సుందరం మొదలగు పారిశ్రామిక

వేత్తల కొలబద్ధచీటీలో (ప్రయారిటీ లిస్ట్) డబ్బు సంపాదించడం కన్న దేశాన్ని స్వయం సమృద్ధి పర్చడం ముందుంటుంది. అందుకే వారికి పైనుదహరించిన భయాలు ఏవీ ఉండవు. బిల్‌గేట్స్ కష్టపడి సంపాదించిన దాంట్లో కోట్ల కొద్ది డాలర్లు ఎయిడ్స్ నిర్మూలనకు వెచ్చిస్తున్నాడు. కాబట్టి మీ యొక్క ఉద్రేకాలకు, ప్రేరణలకు నిజాయితీగా తలొగ్గి, వాటిని మీకు అనుకూలంగా మార్చుకోండి–వ్యతిరేకంగా కాదు.

That makes the difference అని ఏదైతే మనకు వ్యతిరేకమో దాన్ని అనుకూలంగా N.L.P. ద్వారా మార్చుకోవచ్చు. ఉద్రేకంగా ఆలోచించడం అంటే టాటా ఇండికా గల ఒక గృహిణిని పక్కింటామె వచ్చి, ఓ రెండు రోజులు కారు అద్దెకు ఇవ్వమంది. దానికి ఈ గృహిణి మండిపడిపోతూ "మేం డబ్బు సంపాదించడానికి కాదు కారు కొనుక్కున్నది. ఇద్దాం అనుకుంటే ఉచితంగా ఇస్తాం" అని సమాధానం చెప్పింది. దీనినే ఉద్రేకంతో మాట్లాడడం అని అంటాను. తాను ఏ కారణంతో కారు ఇవ్వదల్చుకోలేదో ఆమెకే స్పష్టంగా తెలియదు. పైగా కారుకి ఆద్దె తీసుకోవడం ఆమె అవమానంగా భావిస్తోంది.

ఎవరైతే తమని తాము సరిగ్గా విశ్లేషించుకుంటారో వారు పైన చెప్పిన భయాలు పోగొట్టుకోగలుగుతారు. ఎప్పుడైతే వారికి ఉద్యోగం పట్ల ఏభయమూ లేదో వారు ఉద్యోగాన్ని మంచిగా చేయగలుగుతారు. మంచి ఉత్పత్తిదారుడు అవుతాడు. మీరు జాగ్రత్తగా గమనిస్తే చాలా ఆఫీసుల్లో ఒకరో, ఇద్దరో మంచిగా పని చేస్తుంటారు. నాకు ఉద్యోగం

పట్ల మూడు రకాల భయాలా అంతా ట్రాష్, నాకు భయము లేదు అని విశ్లేషించుకోకుండా మాట్లాడతారు. దేముడు నిర్ణయం వలన ఒకవేళ నా ఉద్యోగం పోయినా పర్వాలేదు అని కొంతమంది అంటూ ఉంటారు. ఇటువంటి వారి నుండి ఉద్యోగంలో రావలసినంత ఉత్పత్తి రాదు. వీరు ఉద్యోగం వచ్చేవరకూ కమ్యూనిష్టులు, ఉద్యోగం వచ్చాక కేపిటలిస్టులు.

మన సాంప్రదాయ విద్యావ్యవస్థ సుమారుగా ప్రతి వ్యక్తిని ఉద్యోగం, ఇల్లుల మధ్య ర్యాట్ రేస్‌లోకి పంపిస్తూ ఉంటుంది.

ఈ ర్యాట్ రేస్‌లోంచి బయట పడాలంటే డబ్బు మనకోసం ఎలా పనిచేస్తుందో తెలుసుకోవాలి?

ఒక వ్యక్తికి పదివేల రూపాయలు ఇచ్చి ఒక సంవత్సరం తరువాత చూస్తే అతని దగ్గర ఏమీ ఉండదు. ఇటువంటి వ్యక్తులు ఎప్పుడూ పేదగానే ఉంటారు. పేదవారు అనగానే గుడిసెల్లో నివసించే వారిని మాత్రమే చూడవద్దు. ఒక బ్యాంక్ మేనేజరుకూడా పై విధంగా ఖర్చు చేస్తూ ఉంటే అతను కూడా పేదవాడే. మన ఆఫీసుల్లో కొంతమంది ఎప్పుడూ బీదార్పులు అరుస్తూ అప్పులు చేస్తూ ఉంటారు, వారందరూ పేదవారే.

ఇంకోవ్యక్తి అదే పదివేలను ఓ బ్యాంక్‌లో భద్రపరిచి 10,500/- గా పెంచగలడు. అటువంటి వ్యక్తి మధ్య తరగతి వ్యక్తిగా మిగిలిపోతాడు. దీనికి కారణం రిస్క్ తీసుకోలేకపోవడమే. మన

సాంప్రదాయ విద్యా వ్యవస్థ డబ్బు విషయంలో అతి జాగ్రత్తగా ఉండు అని చెబుతూ వుంటుంది. మధ్య తరగతి వ్యక్తులు డబ్బుని ఎంత గట్టిగా పట్టుకుంటారంటే – నీళ్లలో మునిగిపోతున్న వ్యక్తిని రక్షించడానికి వెళ్లిన వ్యక్తిని, మునిగిపోతున్న వ్యక్తి పట్టుకున్నంత గట్టిగా! రిస్క్ తీసుకోలేనివాడు ఐశ్వర్యవంతుడు కాలేడు. ఈ విషయం తెలిసే కొన్ని కంపెనీలు ఆఫర్లు పెడుతుంటాయి. చీర కొంటే చీర ఉచితం; ఈ నెల కారు కొంటే మేమే ఇన్సూరెన్సు కడతాం మొదలగునవి. ఈ విధంగా మధ్య తరగతి వ్యక్తుల నుండి డబ్బు రిలీజ్ చేసే పద్ధతిని అడ్వర్‌టైజ్‌మెంట్ సంస్థలు అవలంభిస్తాయి.

పై విషయమే ధనవంతులకి ఇతరులకి తేడా, అందువలన వారు పదివేలను ఒక సంవత్సరంలో రూ.20,000/– అంతకంటే ఎక్కువ చేయగలరు. దీనినే ఫైనాన్షియల్ ఇంటెలిజెన్స్ అని అంటారు.

కొన్ని ప్రాథమిక విషయాలు మనం చాలా ఖచ్చింతంగా తెలుసుకుంటే ఈ ఆర్థిక తెలివితేటలు వాటి అంతట అవే రూపుదిద్దుకుంటాయి.

సూర్యుడు పశ్చిమం వైపు దిగుతున్నాడు. అడవిలో చీకట్లు మెల్లిగా అలుముకుంటున్నాయి. జంతువులు తమ వేటను ముగించి విశ్రాంతి స్థలాలకు చేరుకుంటున్నాయి. అవి తమ సాయంత్రం ప్రార్ధన గావించి నిద్రకుపక్రమిస్తున్నాయి. ఒక సింహం దేముడిని ఇలా ప్రార్థిస్తోంది. “దేవా! నేను రేపు ఉదయం లేవగానే ఎక్కువ సేపు పరుగు తీయకుండా ఒక లేడిని ఆహారంగా ప్రసాదించు స్వామి”. ఆ

సింహానికి కొద్ది దూరంలో పచ్చిక బయళ్లలో నున్న లేడి ఈ విధంగా ప్రార్థిస్తోంది. "దేవా ఏ సింహమైనా నన్ను వేటాడినప్పుడు దానికి దొరకకుండా పరుగు తీసే శక్తి నాకు ప్రసాదించు స్వామి". మరునాడు యధావిధిగా తెల్లవారింది. సింహం లేడిని చూసింది. ఒక్క ఉదుటున లేడి వైపుకు గెంతింది. లేడి చంగున ఎగిరి, తప్పించుకొని పరుగు మొదలుపెట్టింది. సింహం వేటాడడం మొదలు పెట్టింది.

నీతి : సింహం, లేడిలలో ఏది ముందు పరుగు ఆపేస్తుందో అది నశిస్తుంది. సింహం పరుగు ఆపేస్తే ఆకలితో చస్తుంది. లేడి పరుగు ఆపేస్తే సింహానికి ఆహారమౌతుంది.



మన జీవిన గమనం పై విధంగానే ఉంది. నిద్ర లేవడం. – రెడీ అవ్వడం – ఉద్యోగమో లేదా వ్యాపారమో చేయడం – సాయంత్రానికి అలసిపోవడం – దేనికీ టైం లేదు. ముఖ్యంగా నా గురించి నేను ఆలోచించుకోవడానికి. ఈ వృత్తాకార పరుగులో (rat

race) చిక్కుకుని మనం సింహంగానో లేదా లేడిగానో రిటైరయ్యే వరకు పరుగు పెడుతున్నాం. ఈ పరుగు హాయిని, ఆనందాన్ని ఇవ్వకపోగా, మధ్యలో ఆర్థిక ఇబ్బందులు మన జీవన శైలిని కుదిపేస్తున్నాయి. దాని వలన వచ్చే టెన్షన్ వలన మన డాక్టరు బిల్లు చాలా పెరిగిపోతూ వుంటుంది. అసలు నేనెందుకు సృష్టింపబడ్డానో అని అనుమానం వెంటాడతూ ఉంటుంది.

మొదటి ప్రపంచయుద్ధం అనంతరం ఒ జర్మన్ సైనికుడు తన గుడారంలో మడత మంచం మీద నిద్రపోతున్నాడు. తన మంచం క్రింద బాంబు ఉందని అతనికో కల వచ్చింది. ఆ యువకుడు కంగారుగ లేచి గుడారం బయటికి పరుగెత్తాడు. వెంటనే గుడారం నిజంగా పేలిపోయింది. ఆ సైనికుడు చాలా ద్రిగ్భాంతికి లోనయ్యాడు. కొద్ది సేపటికి తేరుకుని, తాను ఎందుకు రక్షింపబడ్డాను (సృష్టింపబడ్డాను) అన్న ఆలోచనలో పడ్డాడు. అంటే తన వలన ప్రపంచానికి ఎదో జరగవలసి వుందన్నమాట! అంతే! పొట్టిగా ఉండే ఆ వ్యక్తి సైనికుడి స్థాయినుండి నియంత స్థాయికి ఎదిగిపోయాడు. అతని పేరే అడాల్ఫ్ హిట్లర్!

ఇక్కడ మనం గమనించవలసిన విషయం ఒక సాధారణ సైనికుడు తనని తాను ప్రశ్నించుకుని ఎట్లా వెనుతిరిగి చూడకుండా ఎదిగి పోయాడో అని! మీరు ఎందుకు సృష్టించబడ్డారో ఆలోచించవద్దు కాని – మీ గురించి మీరు కళ్లు మూసుకొని ఆలోచించడం ప్రారంభించండి. టైం లేదనుకోకుండా 'నిశబ్ద మెడిటేషన్'

ప్రారంభించండి. నిశబ్దంగా ఒక చోట కూర్చొని కళ్లు మూసుకొని ఆలోచించండి. ఆలోచిస్తున్నప్పుడు ఆలోచనల వెంట వెళ్లిపోకుండా ఆలోచనలను దర్శించండి. దీనివలన మీకు ఖచ్చితంగా ఓ ఆరు నెలల్లో డాక్టరు బిల్లు తగ్గుతుంది.

ఇది చదువుతున్నప్పుడు మీకనిపించవచ్చు, తొంభై శాతం మన కష్టాలకు కారణం డబ్బు సరిపోకపోవడమే!

మధు ఓ జోతిష్కుడి వద్దకు వెళ్లి చెయ్యి చూపించాడు.

జోతిష్యుడు : "నీ కష్టాలు ఆరు నెలలు మాత్రమే ఉంటాయి".

మధు (ఆత్రంగా) : "తరువాత తీరిపోతాయా?"

జోతిష్కుడు : "లేదు. అలవాటయిపోతాయి"

కాని, మనం నేలబారు జీవితం గడపడానికి మూడు చెరువుల నీళ్లు తాగుతున్నాం. అంతేకాక కృత్రిమమైన గమ్యాలు పెట్టుకుని (ఇల్లు, కారు, ఏ.సి., అందమైన భార్య) జీవితాన్ని గైరు హాజరు చేసుకుంటున్నాము.

అర్జంట్‌గా మన జీవితంలో కొంత డబ్బు జమచేస్తే (90% మన కష్టాలకు కారణం డబ్బు సరిపోకపోవడం కాబట్టి) ఆ డబ్బుని ఎట్లా హేండిల్ చేయ్యాలో తెలియదు. ఎంతోమంది ఉద్యోగులు వాలంటరీ రిటైర్‌మెంట్ తీసుకొని వచ్చిన లక్షల డబ్బుని ఎట్లా హేండిల్ చెయ్యాలో తెలియక చిట్‌ఫండ్ కంపెనీలలో దాచి డబ్బుని వెంటనే పోగొట్టుకున్నారు. అంతేకాక జీవితంలోకి వచ్చిన extra డబ్బు వారి

జీవన శైలిని మార్చలేకపోయింది. వారు యథాతథంగానే ఉన్నారు. న్యూటన్ వంటి అత్యంత గొప్ప మేధావి తన డబ్బుని షేర్లలో పెట్టి సంపాదించినదంతా పోగొట్టుకున్నాడు. దీనినే south sea bubble అని అంటారు. I can find the motion of heavenly bodies but I can not find the motion of human minds అని అన్నది న్యూటనే.

మైదాస్ రాజులాగ పట్టిందల్లా బంగారం కావాలని, సులువుగా డబ్బు సంపాదించాలని మనం ఎదురు చూస్తూ వుంటాం. కానీ మైదాస్ రాజు ఎంత అశాంతి పొందాడో గుర్తు తెచ్చుకోము. ఆఖరుకి ఆహారం కూడా బంగారంగా మారిపోయి ఆకలితో అలమటించాడు.

ఓ అడవిలో ఒక అందమైన నెమలి చాలా చక్కగా పాడుతుంది. పురి విప్పి అద్భుతంగా నాట్యం చేస్తుంది. నెమలి ఆటకి, పాటకి వానపాములు అక్కడికి చేరతాయి. వాటిని తిని నెమలి తన ఆకలి తీర్చుకుంటూ ఉంటుంది. ఓ రోజు అడవి గుండా ఓ రైతు చిన్నపెట్టె పట్టుకుని వెళ్తూ, నెమలి నాట్యం చూసి ఆగాడు. నెమలి ఆ రైతుని ఎక్కడికి వెళ్తున్నావని ప్రశ్నించింది. దానికి రైతు “దగ్గరలోని సంతలో ఈ వానపాములు అమ్మి, ఆ డబ్బుతో నెమలి ఈకలు కొందామని వెళ్తున్నాను” అని అన్నాడు. నెమలి, “నీకు నా ఈక ఇస్తాను ఓ వానపామును ఇవ్వు, నేను ఆకలి తీర్చుకుంటాను” అని అంది. రైతు సరేనన్నాడు. పాట, నాట్యం అవసరం లేకుండా, సులువుగా నెమలికి ఈక బదులుగా వాన పాము ప్రతి రోజు దొరికేది. కొలది కాలానికి

నెమలికి ఈకలు అయిపోయాయి. ఎప్పుడైతే ఈకలు అయిపోయాయో, రైతు నెమలి దగ్గర ఆగకుండ సంతకు వెళ్లి పోయాడు. అలవాటు తప్పిపోవడం వలన నెమలి పాడలేక పోయింది. ఈకలు లేకపోవడం వలన నాట్యం చేసినా వానపాములు దరి చేరలేదు. ఆఖరుకి నెమలి ఆకలితో చచ్చింది.

నీతి : అత్యంత సులువైన మార్గం నిజానికి చాలా కష్టమయినది.

(the easiest way is actually difficult)

దేశంలో చిన్న చిన్న స్కూల్లు చాలా ఎక్కువగా రావడానికి కారణం ఇదే. అలాగే ప్రతి వీధిలోను రెండు బ్యూటీ క్లీనిక్‌లు! ప్రతి మూడవ వ్యక్తి ఇంజనీరే! ప్రతి సందులోను టిఫిన్ బండే.

ఈ అధ్యాయంలో మనం నేర్చుకున్నవి.

1. విద్యా వ్యవస్థ ఉద్యోగులను మాత్రమే తయారు చేస్తోంది. కాబట్టి ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం కొరకు ఉద్యోగం మీద పూర్తిగా ఆధార పడకూడదు.
2. డబ్బుకి యజమాని అవ్వాలి తప్ప, డబ్బే యజమాని కాకుడదు. డబ్బు పట్ల భయం వలన ఉద్యోగం చేయకూడదు.
3. వృత్తాకార పరుగు అంటే ఏమిటి? అర్థం తెలుసుకోండి.
4. నా గురించి నేను ఆలోచించుకోవడం ప్రారంభించాలి!
5. ఫైనాన్షియల్ ఇంటెలిజన్స్ అంటే ఏమిటి? డబ్బుని ఎట్లా ఉత్పత్తి చెయ్యాలి అని ఆలోచించండి.
6. ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడంకి కనీసం 20 సంవత్సరాలు పడుతుంది.

\- - - -

RICH IS BECOMING RICHER

గొప్పవారు మరింత గొప్పవారు ఎలా అవుతున్నారు? శ్యాంసంగ్ (సెల్ ఫోన్) కంపెనీ ఐరోపా ఖండంలో రిట్రెంచ్‌మెంట్ (ఉద్యోగులను తీసివేయుట) ప్రకటించిందనుకుందాం. సుమారు పదివేల మందికి సోమవారం ప్రొద్దున్నకి ఉద్యోగాలు పోయాయి. అప్పుడు ఏం జరుగుతుంది చాలా మంది బ్రతుకులు, కలలు కూలిపోతాయి, నిరుద్యోగం పెరుగుతుంది. కాని, మంగళవారం నాటికి శ్యాంసంగ్ షేరు ధర మార్కెట్‌లో పెరుగుతుంది. శ్యాంసంగ్ షేరు కలిగిన వారు మరింత ధనవంతులు అయ్యారు. ఉద్యోగస్థులు నష్టపోయారు. యజమానులు, షేరు హోల్డర్లు లాభం పోందారు. చాలా తక్కువ మంది ఉన్నా ఈ రకంగా ధనవంతులు మరింత ధనవంతులయ్యారు. అంతమందికి ఉద్యోగాలు పోయాయని తలుచుకుంటే మనకి బాధగానే ఉంటుంది. కాని షేరు హోల్డర్ లాభం పొందడం అనేది ఇక్కడ ద్రిగమింగలేని సత్యం. ఈ వాస్తవానికి అనుగుణంగానే మనం ఆలోచించాలి. మనం తాగం, తాగుడిని వ్యతిరేకిస్తాం, వైన్‌షాప్‌కి ఇల్లు అద్దెకి ఇవ్వం. కాని మద్యం షేర్లలో మనం డబ్బుపెడతాం. ఇది కూడా వాస్తవమే.

మన స్కూల్లు, కాలేజీలు రెండు రకాల విద్యాలు నేర్పుతాయి. ఒకటి చదవడం, రాయడం మొదలగునవి. రెండవది ఇంజనీరు, డాక్టరు, లాయరు, సి.ఎ., మేనేజిమెంట్ ప్రొఫెషనల్ మొదలగునవి.

కాని డబ్బు గురించి, దాన్ని ఎట్లా మేనేజ్ చెయ్యాలి అనేది ఎక్కడా చెప్పారు. గొప్పగారు మరింత గొప్పవారు అవుతారు, పేదవారు మరింత పేదవారు అవుతారు. మధ్య తరగతి వారు మాత్రం అప్పులతో కొట్టుమిట్టాడుతుంటారు. దీనికి కారణం మనీ సబ్జెక్ట్ ఇంటి దగ్గర మాత్రమే చెప్పబడుతుంది – స్కూల్లో కాదు. ఇంటి దగ్గర మాత్రమే చెప్పబడే ఆ కొద్దిపాటి ఫైనాన్షియల్ ఎడ్యూకేషన్ సరిపోదు. యునైటెడ్ కింగ్‌డం లో (యు.కె.లో) ఒక నానుడి ఉంది. **RRR** తెలిస్తే చాలు. వారు ప్రపంచాన్ని ఏలగలరు. దీనిని వారు ముద్దుగా ట్రిపులార్ అని పిలుచుకుంటారు.

Read	రాయడం
w**R**ite	చదవడం
a**R**thmetic	లెక్కలు

లెక్కలు ఎక్కాలు తెలియనోళ్లు లక్కుతోనే లక్షల్లో మునిగిపోతారు అనే పాటను దయచేసి నమ్మకండి. లక్కు, అదృష్టం మొదలగు మాటలు, పాటలు మిమ్మల్ని అశాంతికి లోను చేసి, పని చేయకుండా చేస్తాయి. అప్పుడు ఎవరో వస్తారని, ఏదో చేస్తారని ఎదురు చూసి మోసపోయినట్టు అవుతుంది. ఇప్పటికీ మీలో కోటీశ్వరుడు ఎవరు ని కళ్ళప్పగించి చూసేవాళ్ళు ఆ కోవకే చెందుతారు.

మీ పిల్లలకి డబ్బు సబ్జెక్ట్ గురించి మీరు చెప్పకపోతే చెప్పడానికి బయట చాలా మంది ఉన్నారు (వారి లాభం కోసం).

అమెరికాలో National Council on Economic Education సంస్థ 1000 మంది పెద్దలకు, 1000 మంది పిల్లలకు ప్రాథమిక, ఆర్థిక సూత్రాల మీద చాలా చిన్న పరీక్ష పెట్టింది (సప్లయ్, డిమాండ్, ద్రవ్యోల్బణం మీద). ఆ పరీక్ష ఫలితాల్లో 700 మంది పెద్దలు, 800 మంది పిల్లలు ఫెయిల్ అయ్యారు. దీన్ని బట్టి మనకి స్కూల్లో డబ్బు గురించి చెప్పేది ఏమీ లేదని తెలుస్తోంది. ఇండియన్ స్కూళ్లలో డబ్బు గురించి అసలు చెప్పరు. ఫైనాన్షియల్ ఎడ్యుకేషన్ అంటే ఎంత డబ్బుని వెనకేసావని కాదు ఎంత డబ్బుని నిలబెట్టుకున్నావని! ప్రతి వ్యక్తి చేతిలోంచి చాలా డబ్బు వివిధ రూపాల్లో ప్రవహిస్తూ వుంటుంది. జీతం, వ్యాపారం, పాతాబాకీ, డిపాజిట్లు. ఇలా అందులో నుంచి పొదుపు కోసం నిల్వ చేస్తున్న డబ్బుని ఎలా నిలబెట్టుకోవలనేదే ఫైనాన్షియల్ ఎడ్యుకేషన్.

ఒక అత్యంత ధనవంతుడికి బాగా చదువుకున్న మహా జ్ఞాని ఎదురుపడ్డాడు. ధనవంతుడి దగ్గర డబ్బు ఉంది – చదువు లేదు. జ్ఞాని దగ్గర చదువు వుంది – డబ్బు లేదు. ఓ ఆరు నెలలు ఇద్దరూ కలసి జీవించారు. తరువాత ఓ సాయంకాలం వేరొక వ్యక్తి ఈ జ్ఞాని దగ్గరకు వచ్చి డబ్బెలా సంపాదించాలి అని అడిగాడు. దానికి జ్ఞాని తన కథ చెప్పి "ఓ డబ్బున్న వాడితో ఆరు నెలలు సావాసం చెయ్యి" అని సలహా ఇచ్చాడు. ఆ వ్యక్తి కుతూహలంగా "ఆ ధనవంతుడు జ్ఞాని అయ్యాడు కదా, ఇప్పుడేం చేస్తున్నాడు" అని అడిగాడు. "ఏముంది. నా జ్ఞానం అంతా తీసుకొని మహాజ్ఞానై, ఇప్పుడు వేరే ధనవంతుడికోసం వెతుకుతున్నాడు."

నీతి: ఉన్న తెలివితేటలు కరెక్ట్‌గా అమ్ముకోగలిగితే చాలు!

డైరెక్ట్ చదువు తిండి పెట్టలేదు. తమ తెలివితేటలను ఎవరైతే కరక్ట్‌గా మార్కెట్ చేయగలరో వారి చేతిలోనే ఎక్కువ డబ్బు వుంటుంది. దీనినే Entreprenurship అని అంటారు. బిల్‌గేట్స్ కంప్యూటర్లలో కంటే అమ్మకాలలో తెలివైనవాడు. ఎంతో మంది పి.హెచ్.డి.లు, డాక్టర్లు, లాయర్లు, యూనివర్శిటి ప్రొఫెసర్లు మామూలుగానే బ్రతుకుతున్నారు. వారు ఎంతో చదువుకొని తమ స్వంత ఆర్థిక ఖాతాని మేనేజ్ చేయలేకపోతున్నారు.

ఒక అడవిలో ఱంపంతో కొంతమంది చెట్లు నరుకుతున్నారు. మధ్యాహ్నం క్రొత్తగా పనిలోకి ప్రవేశించిన వ్యక్తి సాయంత్రానికి రెండు చెట్లు కోయగలిగేడు. మిగతా వారు ఆశ్చర్యంగా అతని చెట్లు నరికే రహస్యం అడిగారు. దానికి అతను "ఏముంది అప్పుడప్పుడు ఱంపానికి పదును పెట్టుకుంటా" అని అన్నాడు. దీనినే స్మార్ట్‌వర్క్ అని అంటారు. 'హార్డ్‌వర్క్ కంటే స్మార్ట్‌వర్క్ గొప్పది' అనేది ఆధునిక సిద్ధాంతం.

"ఫైనాన్షియల్ ఎడ్యూకేషన్ వలన గొప్పవారు కావచ్చు"

"ఇంతకీ ఎవరు ధనవంతులు"

"మనకి తెలిసి ప్రస్తుతానికి అత్యంత ధనవంతుడు బిల్‌గేట్స్, అత్యంత పేదవాడు కుచేలుడు"

"ఇంతకీ ఎలా ధనవంతుడు కావడం"?

"ఉన్న తెలివితేటలను తెలివిగా అమ్ముకో!"

"అసలు ధనవంతుడు లేదా గొప్పవాడు కావడమంటే అర్థం!"

"ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం లేదా ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం కలిగి వుండడం".

"ఇదేదో ఎడం చెయ్యి తీసి పుర్రచెయ్యి పెట్టినట్లు వుంది".

రిచ్‌కి నిర్వచనం[redacted] మన ఖర్చుకంటే నిశ్చిత ఆదాయం ఎక్కువ ఉండాలి (expenditure > passive income)

డబ్బుని రూపాయలలో కొలవకూడదు. కాలంతో కొలవాలి. మీరు ఈ క్షణాన ఉద్యోగం లేదా వ్యాపారం మానేసి ఇంట్లో కూర్చుంటే ఎంత కాలం నిశ్చింతగా బ్రతకగలరు. ఒక వారమా, ఒక నెలా, ఆరు నెలలా, ఒక సంవత్సరమా లేక జీవితాంతమా? మీ నిశ్చిత ఆదాయం ఎంత కాలం సరిపోతుంది. మీకు జీవితాంతం నిశ్చింతగా బ్రతికే పాసివ్ ఇన్‌కం ఉంటే మీరు ధనవంతుల క్రింద లెక్క.

ఆదాయం

ఈ ప్రపంచంలో మూడు రకాలైన ఆదాయాలు ఉన్నాయి.

1) శ్రామిక ఆదాయం (Earned income)

2) నిశ్చిత లేదా నిశ్చింత ఆదాయం (Passive income)

3) రాయల్టీ ఆదాయం (Portfolio income)

ఈ నిశ్చిత ఆదాయం ఖర్చు కంటే ఎక్కువ ఉన్నప్పుడు మనం ఆర్థిక స్వాతంత్రులైనట్టు ప్రకటించుకోవచ్చు.

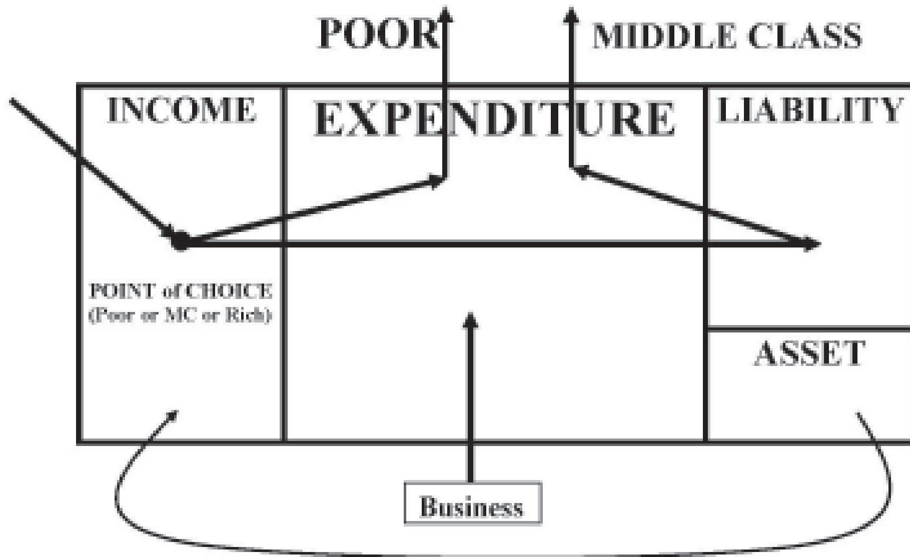
ఇందులో ఉండే అద్భుతం ఏమిటంటే, ఒక ఆటో డ్రయివర్ లేదా చిరుద్యోగి కూడా ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం సంపాదించుకోవచ్చు.

శ్రామిక ఆదాయం: మనం పని చేస్తేనే వచ్చే డబ్బుని శ్రామిక ఆదాయం ఉంటారు. అంటే మనం పనిలోకి వెళ్ళడం మానేస్తే ఆదాయం ఆగిపోతుంది. దీనికి గొప్ప ఉదాహరణ ఉద్యోగం. తరువాత వ్యాపారం. మనం షాపు తెరిస్తే డబ్బులు వస్తాయి. మూసివేస్తే

ఆగిపోతాయి. బాగా చదువుకో - మంచి ఉద్యోగం చెయ్ అని అంటే, మనం ఈ శ్రామిక ఆదాయానికి మన పిల్లలని తయారు చేస్తున్నామన్నమాట.

నిశ్చిత ఆదాయం: మనం పని చేయకుండా వచ్చే డబ్బన్నమాట. దీనికి ఉదాహరణలు: ఇంటి అద్దెలు, బ్యాంక్ ఫిక్సిడ్ డిపాజిట్లు, స్టాకులు, బాండ్లు, మ్యూచ్‌వల్ ఫండ్లు మొదలగునవి.

రాయల్టీ ఆదాయం: పేపరు ద్వారా వచ్చే ఆదాయం. ఈ రాయల్టీ ఆదాయం సైంటిస్టులకు, గాయకులకు, రచయితలకు మొదలగు వారికి వస్తూ ఉంటుంది. బిల్‌గేట్స్‌కు ఎక్కువగా వచ్చేది రాయల్టీ ఆదాయం. మనం ఈ పుస్తకంలో రాయల్టీ ఆదాయం గురించి చర్చించము.



పై పటాన్ని క్షుణ్ణంగా అర్థం చేసుకుంటే చాలు.
మీరు ఈ పుస్తకాన్ని చదవక్కర్లేదు.

పై పటంలో మనకు 4 చదరాలు కనపడుతున్నాయి. మొదటి చదరాన్ని ఇన్‌కం (I) తో సూచిద్దాం. రెండవ చదరాన్ని ఎక్స్‌పెండీచర్ (E) తో సూచిద్దాం. ఆదాయం మనకి బిజినెస్ ద్వారా గాని, ఉద్యోగం, జాబ్ ద్వారా గాని I చదరంలోకి గల బిందువు పి.సి గుండా పయనిస్తుంది. పి.సి. అంటే పాయింట్ ఆఫ్ ఛాయిస్ అని అర్థం. ప్రతివారు ఈ బిందువు 'పిసి' వద్ద తాము ఏమి కాదల్చుకున్నామో సరిగ్గా నిర్ణయించుకోవాలి. అంటే పేదవారిగానో మధ్యతరగతి వారిగానో లేక గొప్పవారిగానో – ఏ విధంగా నిర్ణయించుకుంటే ఆ విధంగా మారగలం, కాబట్టి బిందువు పి.సి చాలా ముఖ్యమైన కేంద్రం.

బిందువు పి.సి. దగ్గర నుండి మన ఆదాయం ఇ చదరంలో తిండి, ఇంటి అద్దె, ట్రాన్స్‌పోర్ట్, బిల్స్ (ఎలక్ట్రిసిటీ, టెలిఫోన్, కేబుల్ మొదలైనవి) టాక్సులు (నీటి పన్నులు, ఇంటి పన్నులు, ఆదాయపు పన్నులు, దసరా మామూళ్లు....) మొదలగు వాటికి డబ్బు ఖర్చు అయిపోతుంది. ఇది నిర్ణీత ఖర్చు (కంపల్సరీ). మనకి ఇష్టం ఉన్నా లేకపోయినా ఈ ఖర్చులు తప్పవు. ఇంతే కాకుండా ఇంటికి వచ్చిన బంధువులకు బట్టలు పెట్టాలి, నెలకొకసారి భార్యాపిల్లలతో సినిమాకు, హోటల్‌కు వెళ్ళాలి. ఇలా అన్ని ఎక్స్‌పెండీచర్ E చదరంలోనికి వస్తాయి. ఈ ఖర్చు అంతా పోను ప్రతి వ్యక్తికి నెలకు ఎంతో కొంత మిగులుతుంది. వెంటనే నాకు ఏమీ మిగలటం లేదని మనస్సుకి చెప్పేసుకోకండి.

మరియొకసారి పై విషయాన్ని సూక్ష్మంగా చెప్పుకుందాం. మన ఆదాయం ఇన్‌కం చదరం గుండా ప్రయాణించి పి.సి. బిందువు

గుండా ఎక్స్‌పెండీచర్ చదరంలో గల అన్ని కంపల్సరీ ఖర్చులు నెలకు లేదా సంవత్సరానికి పోను ప్రతి వ్యక్తికి ఖచ్చితంగా ఎంతో కొంత మిగులుతుంది.

పేదవారు E చదరంలో ఖర్చు తరువాత మిగిలిన ఎంతోకొంత డబ్బును కూడా ఏదో ఒక రకంగా ఖర్చు పెట్టేస్తారు. ఉదాహరణకి ఒక వెల్డర్ రోజుకి వెయ్యి రూపాయల చొప్పున నెలకు 30,000 సంపాదిస్తున్నాడనుకుందాం. ప్రతి రోజు ఇంటికి కావలసిన సరుకులు కొని, మిగిలిన డబ్బు తాగేస్తుంటాడు. ఒకప్పుడు తాగాలనిపిస్తే ఆరోజుకి ఇంకో యాభై లేదా వంద అప్పు చేస్తాడు. అంటే ఆ వెల్డరు అన్ని ఖర్చులు పోను మిగిలిన డబ్బు కూడా E చదరంలోనే కానిచ్చేసి, E చదరం గుండా పూర్ దిశలో బయటకు ప్రయాణిస్తున్నాడు. అంటే ఈ వెల్డర్ ఎప్పటికీ పేదవాడిగానే మిగిలిపోతాడు. పిల్లల స్కూలు పుస్తకాల కోసం అప్పుకి బయలుదేరుతాడు. ఏదైనా పెళ్ళికి వేరే ఊరు వెళ్ల వలసి వస్తే అప్పుదొరికితే వెళతాడు. ఈ రకంగా అతను నిరంతరం డబ్బు ఇబ్బందులను ఎదుర్కొంటాడు. ఇక్కడ ఆ వెల్డరుకి సులువుగా ఉండే మార్గం దేముడిని, వ్యవస్థని తిట్టడం లేదా అదృష్టం ఉంటే గాని గొప్పవాడుగా పుట్టలేము అని సిద్ధాంతీకరించడం. అలాగే ఆ వెల్డరుకి కష్టంగా ఉండే మార్గం తన ఎంజాయ్‌మెంట్ త్రాగడాన్ని వాయిదా వేయలేకపోవడం. దీనినే delayed gratification అని అంటారు. ఇండియా, శ్రీలంకా, పాకిస్థాన్, బంగ్లాదేశ్ దేశాలలో

తాగేసి రోడ్ మీద పడిపోవడం–ఒళ్లు, ఇల్లు గుల్ల చేసుకోవడం పరిపాటి.

నర్సింగరావు ఒక సెంట్రల్ గవర్నమెంట్ ఉద్యోగి, చాలా మంచివాడు, అతనిది మొహమాటం గల సినిమా హీరో కేరక్టర్, అందరికీ అప్పులు ఇస్తాడు. ఎవరికి ఏ సహాయంకావాలన్న సెలవు పెట్టుకుని మరీ చేస్తాడు. మీ ఇంట్లో జరిగే కార్యానికి డబ్బు సరిపోకపోతే పి.ఎఫ్. లోన్ పెట్టి మీకు వడ్డీలేని సహాయం చేస్తాడు. అయ్యప్ప మాల వేసుకొన్నవాళ్లకి బస్సు ఏర్పాట్లు మొదలగునవన్నీ తానే స్వయంగా చూసుకుంటాడు. ఇతని సహాయ గుణం చూసి అందరూ నర్సింగరావుని (హాస్పటల్) నర్సు అని ముద్దుగా పిలుస్తారు. నర్సుకున్న రెండు (చెడ్డ?) గుణాలు సహాయం చేయటం, సిగరెట్లు తాగడం. ఎవరైనా ఒక సిగరెట్ అడిగితే తన దగ్గర లేకపోతే కొని, మరీ ఇస్తాడండోయ్! ఎలాగూ నేను కొనుక్కోవాలి గదా, ఆ పేకెట్‌లోంచి నీకొకటి ఇస్తాను, పద పాన్ షాప్‌కి అని అంటాడు.

అదే ఆఫీసులో అచ్చుమాంబ అనే కొత్త క్లర్క్ జాయిన్ అయింది. అచ్చుమాంబకి నర్సు గుణం అమితంగా నచ్చేసింది. ఎలా నర్సు అందరికీ కాదనకుండా సహాయం చేయగలుగుతున్నాడు? ఇంకేమీ ఆలోచించకుండా నర్సుని ప్రేమించేసి, పెళ్లికి ఒప్పించేసింది. ఇంకేముంది, నర్సు + అచ్చుమాంబ = నర్సుమాంబ అయ్యారు. నర్సుమాంబకి రెండు జీతాలు తోడవ్వడం చేత సహాయ గుణం మరింత పెరిగింది. ఈ లోగా నర్సుమాంబకి ఇద్దరు కూతుళ్ళు పుట్టారు. ఓ

పదిహేను సంవత్సరాల్లో పిల్లల చదువు ఖర్చులు, అయ్యప్ప బస్సు ఖర్చులు, ఫ్రీ సిగరెట్ల ఖర్చులు, పి.ఎఫ్. లోన్సు ఒకటేమిటి – అన్ని తడిసిమోపెడయ్యాయి. ఇంక లాబం లేదనుకుని నర్సు వాలంటరీ రిటైర్మెంట్ తీసుకొని అప్పులన్నీ తీర్చేసాడు. తరువాత ఇంటిదగ్గర భార్య జీతం ఫస్టు తారీఖునే తీసుకొని యదావిధిగా తన సహాయగుణం ప్రకటించసాగేడు. ప్రేమించిన పాపానికి అచ్చుమాంబ నర్సుని వదిలివేయలేకపోయింది. కూతుళ్ళు ఇద్దరూ ఈ తల్లిదండ్రులు లాభం లేదనుకొని 18 ఏళ్లు రాగానే వేరే మతస్తులని పెళ్లిళ్లు చేసుకొని వెళ్లిపోయారు. అయిదు సంవత్సరాలు తిరగకుండానే నర్సుమాంబ అప్పులన్నీ యధాతథం అయ్యాయి. మళ్లీ లాభం లేదనుకుని అచ్చుమాంబ కూడా వాలంటరీ రిటైర్‌మెంట్ పెట్టించి అప్పులన్నీ తీర్చేసాడు నర్సు. రెండు పెన్షన్‌లతో స్వంత ఇల్లు కూడా లేకుండా నర్సుమాంబ తన ధానగుణంతో ఎలా బ్రతుకుతున్నారో?

నీతి : నర్సుమాంబ కడవరకు పేదగానే బ్రతికారు. చికాకులు, కొట్టుకోవడాలు, విడిపోవడాలు, మళ్ళీ కలిసిపోవడాలు, హాస్పటల్ ఖర్చులు, చదువులు, వారి జీవితాల్లో నిత్య సంఘటనలు.

జాబ్ లేదా బిజినెస్ ద్వారా ఆదాయం ఇన్‌కం చదరంలోనికి వొస్తుంది. పి.సి. ని దాటి ఎక్స్‌పెండీచర్ చదరంలోకి ఖర్చులు దాటేక కొంత డబ్బు మిగులుతుంది, ఆ డబ్బుని లైబిలిటీచదరంలో ఖర్చు

చేసి, ఎక్స్పెండీచర్ చదరం ద్వారా బయటకు వెళ్లి మిడిల్ క్లాస్ గా మిగిలిపోతారు.

L చదరం అంటే లైబిలిటీ చదరం. అంటే మనీ జేబులోంచి బయటకు పోయేది. L చదరంలో ఏసి, కారు, సెల్‌ఫోన్, స్వంత ఇల్లు, క్రెడిట్‌కార్డు, మోటారు సైకిలు, అపార్ట్‌మెంట్, కంప్యూటర్.. ఇవన్నీ లయబిలిటీలే! ఎందుకంటే ఇవి మనకి తెలియకుండా మన జేబుని కాలీ చేస్తుంటాయి. ఇందులో మోటారు సైకిలు తప్పనిసరి లైబిలిటీగా నేను చెబుతూ ఉంటాను (ESSENTIAL LIABILITY). ఎ.సి. కారు, సెల్‌ఫోన్, క్రెడిట్ కార్డు. ఇవన్నీ మన పాకెట్ నుంచి నిత్యం డబ్బులు అడుగుతూ ఉంటాయి. అంతే కాకుండా స్వంత ఇల్లు కూడా లైబిలిటీ అవుతుంది. ఎందుకంటే వాటర్ టాక్స్, హౌస్ టాక్స్, మెయింటనెన్స్ రూపంలో ఆరు నెలలకొకసారి డబ్బు అడుగుతుంది. మధ్య తరగతి వ్యక్తులందరూ తమ దగ్గర మిగిలిన కొద్దిపాటి డబ్బును. ఈ లైబిలిటీలోనే ఇన్వెస్ట్ చేస్తారు. ఇంకా ధారుణ విషయం అవి అసెట్స్‌గా భావిస్తారు. మీరు ఒక కెమెరా కొనండి. ఆపరేషన్ మాన్యువల్‌లో (పుస్తకంలో) మొదటి వాక్యం 'కంగ్రాట్యులేషన్స్ ఫర్ బైయింగ్ దిస్ అసెట్' అని వుంటుంది. ప్రతి రోజు విలువ తగ్గిపోయే దానిని అసెట్‌గా (ఆస్తిగా) చెబుతూ, ఈ సంఘం మనల్ని ప్రతి రోజూ మోసం చేస్తోంది. ప్రతి ఒక్కరు చెప్పడం వలన అది మనం నిజం అని అనుకుంటాం. (బ్రాహ్మణుడు – మేకపిల్ల నీతి కథ లాగ). ఈవేళ ఒక కారు కొని రేపు అమ్మండి. కనీసం యాభై వేల

రూపాయలు దాని విలువ తగ్గిపోతుంది. అటువంటప్పుడు అది అసెట్ ఎలా అవుతుంది?

"ఇల్లు కట్టి చూడు"

"నా కల నా మారుతీ"

"హమారా బజాజ్"

"డోన్ట్ పే కేష్, హావ్ క్రెడిట్ కార్డ్"

పై ప్రటకనల్నీ అసెట్స్‌గా అభివర్ణించే అభిప్రాయాలు మాత్రమే (opinions) నిజాలు కావు (facts కావు). అభిప్రాయం వేరు, వాస్తవం వేరు. మండుతున్న నిప్పున మీద నడిస్తే కాళ్లు కాలతాయి. అన్నది అభిప్రాయం మాత్రమే. వాస్తవం కాదు. అంథోని రాబిన్స్ తన వ్యక్తిత్వ వికాసం కోర్సులో పాల్గొనే వ్యక్తుల చేత అఖరున నిప్పుల మీద నడిపిస్తాడు. స్వంత ఇల్లు అసెట్ (ఆస్తి) కదా, లైబిలిటీ ఎట్లా అవుతుందని మీరడగవచ్చు. కాని కొంచెం జాగ్రత్తగా ఆలోచిస్తే మీకు అర్థం అవుతుంది. మధ్య తరగతి వ్యక్తులు లైమిలిటీలలో మదుపు పెట్టి అవి అసెట్స్ అని భావించి ఎలా మధ్య తరగతి వ్యక్తులు వృత్తాకార పరుగులో ర్యాట్ రేస్‌లో మిగిలిపోతున్నారో ఈ అధ్యాయం చివర్న చూద్దాం. అలాగే మధ్య తగరగతి వ్యక్తులు ఏవిధంగా ప్లాన్ చేసుకొని కారు, ఎ.సి., కంప్యూటర్ మొదలగు కలలు నెరవేర్చుకోవాలో తరువాత అధ్యాయం చివర్న చూద్దాం.

గొప్పవారికి కూడా (మొదట్లో) మనలాగే జాబ్ నుంచి గాని, బిజినెస్ నుంచి గాని ఆదాయం I చదరంలోకి వస్తుంది. I చదరం

నుంచి ఆదాయం E చదరంలోని ఖర్చులను దాటుతుంది. అందరిలాగే వీళ్ళకి (అప్పటికింకా గొప్పవారు కాదు) ఎంతో కొంత డబ్బు మిగిలుగుతుంది. ఆ డబ్బుని లైబిలిటీలలో కాకుండా అసెట్స్‌లో ఇన్వెస్ట్ చేస్తారు. అందుకోసం, వచ్చిన ప్రతి రూపాయిని అసెట్ కాలంలో వినియోగించడమే అతని ఉద్దేశం. ఈ అసెట్స్ ఎంతో కొంత ఆదాయాన్ని ఇస్తుంటాయి. గుర్తుంచుకోండి! ఈ అసెట్స్ మొదట్లో చాలా కొద్దిగా ఆదాయాన్ని ఇస్తాయి. వాటితో మీ కేబుల్ టీవి బిల్లు కూడా రాదు. అయితే కొన్నాళ్లకు సుమారు 20 సంవత్సరాల తరువాత ఈ ఆసెట్స్ నుంచి వచ్చే ఆదాయన్ని మనం పట్టుకోలేం.

గరిష్టంగా ఒక నెలలో 1000 రూపాయలు దాయగలిగిన వ్యక్తి 15 సంవత్సరాలలో రూ. 2.5 లక్షలు నికరంగా దాయగలడు. అంటే 15 సంవత్సరాల తరువాత తన కేబుల్ టివి, మొబైల్ బిల్ మొదలయిన బిల్లులు పనిచేసి సంపాదించనక్కర లేకుండా రూ. 2.5 లక్షల మీద వచ్చిన వడ్డీతో తరతరాలుగా బిల్లులు ఉచితంగా కట్టవచ్చు. (రేట్లు పెరగలేదని అనుకుంటే) రూ.1000/– ఎక్కడ, రూ. 2.5 లక్షలు ఎక్కడ 200 రెట్లు పైనే.

సూక్ష్మంగా చెప్పాలంటే అసెట్స్ నాకు తిండి పెడతాయి. లైబిలిటీస్ నన్ను తింటాయి.

Assets feed me - Liabilities eat me

మీరు ఈ రోజు నుంచి కనీసం మీ గ్రాస్ ఆదాయంలో టాక్స్ కట్టక ముందు పది శాతం ప్రతి నెల అసెట్స్‌లో పెట్టాలని నిర్ణయించుకోండి.

మరియొక సారి గొప్పవారి ఆదాయ మార్గాన్ని చూద్దాం. B or

J నుంచి ఆదాయం I చదరంలోకి వచ్చి, అక్కడ నుండి E చదరం గుండా A చదరంలోకి ప్రవేశిస్తుంది. A చదరం అంటేనే డబ్బు జేబులోకి వచ్చేదన్నమాట. అలా వచ్చిన డబ్బు మళ్లీ I చదరంలోకి క్రిందనుంచి అడుగిడుతుంది. ఈ రకంగా గొప్పవారికి డబ్బు మరింత డబ్బుని ఇస్తుంది. ఈ ఆదాయ ప్రయాణం ఓ పది లేదా ఇరవై సంవత్సరాలు జరిగిందనుకుందాం. అప్పుడు ఏం జరుగుతుంది? అసెట్స్ నుంచి వచ్చే ఆదాయం అంటే కష్టపడకుండా, పని చేయకుండా వచ్చే ఆదాయం, ఖర్చు కంటే ఎక్కువ అవుతుంది. దీనినే ఈ క్రింది అసమీకరణం ద్వారా సూచించవచ్చు.

Passive Income > Expenditure

ఎప్పుడైతే నిశ్చిత ఆదాయం ఖర్చుని అధిగమించిందో అప్పుడు మీరు ఇక జాబ్ చెయ్యనక్కరలేదు. అంటే వెంటనే ఉద్యోగం మానేయమని కాదు. అంటే ఉద్యోగం అవసరం స్థాయి నుండి ఆనందం స్థాయికి మారుతుంది. ఎప్పుడైతే మీకు ఉద్యోగం అవసరం స్థాయి నుండి క్రింద పడిపోయిందో అప్పుడు మీ సామర్థ్యం ఉద్యోగంలో ప్రస్ఫుటమౌతుంది. అది మీ ఆరోగ్యానికి , హాయికి ఎంతో మంచిది. ఈ స్థితిలో మిమ్మల్ని మీరు ఆర్థిక స్వాతంత్రులుగా ప్రకటించుకోవచ్చు. గొప్పవారు అంటే పదికార్లు మూడు మేడలు అని కాదు అర్థం, ఎప్పుడైతే మీరు ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడంకి చేరుకున్నారో అప్పుడు మిమ్మల్ని మీరు గొప్పగారిగా జమ చేసుకోవచ్చు.

మెకానిక్ రాజు

రాజు వైజాగ్‌లో ఓ సాదారణ స్కూటర్ మెకానిక్, గత 30 సంవత్సరాలనుండి స్కూటర్ రిపేర్ మాత్రమే చేస్తున్నారు. మొదట్లో లాంబ్రెటాలు బాగుచేస్తుండేవాడు. తరువాత బజాజ్ చేతక్‌లకి మారాడు. రాజుకి సిగరెట్, మందు అలవాటు ఉండేది. కాని మితంగానే తీసుకునేవాడు. మనం ఈ పుస్తకంలో చర్చించిన లాజిక్ రాజుకు తెలియదుకాని, అనవసరంగా ఖర్చు ఎందుకు? అనవసరంగా అప్పు (లైబిలిటీ) ఎందుకు? అని అంటుండేవాడు. తన కష్టమర్లందరినీ లాంబ్రెటా నుంచి చేతక్‌కి మారవద్దని చాలా గట్టిగా వారించేవాడు. కాని, కష్టమర్లు రాజు మాట వినకుండా చేతక్ కొనుక్కునేవారు. ఆ రకంగా రాజు చేతక్ మెకానిక్‌గా మారాడు. రాజుకి జాగాల పిచ్చి ఉండేది. ఏ మాత్రం డబ్బు మిగిలిన రాజు, ఆ డబ్బుకి కొంచెం డబ్బు జతచేసి వైజాగ్‌లో ఏదో ఒక మారుమూల జాగాకొంటుండేవాడు. ఎందుకోయ్ రాజు ఊరవతల పనికి రాని జాగాలు కొని ఉన్న డబ్బు వేస్ట్ చేస్తావు అని అందరూ పనిగట్టుకుని మరీ రాజుని విమర్శిస్తుండేవారు. రాజు మాత్రం వారి మాటలు లెక్క చేసేవాడు కాదు. 1980 తరువాత విశాఖనగరం వ్యాపించడం మొదలు పెట్టింది. చాలా మంది అపార్ట్‌మెంట్ బిల్డర్లు, రాజు దగ్గర జాగాలు కొని అపార్ట్‌మెంట్లు కట్టారు. రాజుకి ఇప్పుడు సుమారు పది అపార్ట్‌మెంట్లు నుంచి అద్దె నెలకి సుమారు రూ.1,00,000/- వస్తోంది. అంతే కాకుండా ప్రస్తుతం రాజుకి ఇంకా మిగిలి వున్న జాగాల విలువ 10

కోట్లు పైమాటే. ఈ రోజుకీ నాటి లాంబ్రెటా తోనే కాలం గడుపుతున్నాడు.

రాజు ఏమీ అనుభవించకుండా డబ్బు దాచాడు అనే నీతిని, ఈ కథనుండి దయచేసి రాబట్టవద్దు. రాజుకి తెలిసిన 'జీవితాన్ని అనుభవించడం' అంటే సినిమాలు, సిగిరేట్‌లు, మందు, పిల్లలని దగ్గరలో మంచి స్కూల్‌లో చదివించడం, అప్పుడప్పుడు తిరుపతి ప్రయాణం. ఇవేవి రాజు కాలరాసుకోలేదు. తనకి చేతక్ స్కూటర్ లేదా కారు లేకపోతే బ్రతకలేను అని రాజుకి అనిపించినప్పుడు తప్పకుండా కొనుక్కునేవాడు. రాజు విజయానికి కారణం లాభం ఇచ్చేవి ఆసెట్స్‌గా, ఖర్చుని పెంచేవి లైబిలిటీస్‌గా గుర్తించడమే!

డేటా ఎంట్రీ ఆపరేటర్

రావు బిజినెస్ మీద మంచి దృక్పదం ఉన్నవాడు. 1997లో కంప్యూటర్ రంగం శరవేగంతో ఉద్యోగాలు ఇస్తుంటే రావు, ఎ.యస్./ 400 నేర్చుకున్నాడు. Internet ద్వారా బిజినెస్ వెతుకుతుంటే, ఒక డేటా ఎంట్రి జాబ్ వర్క్ దొరికింది, పదీ ఎంట్రీలకి ఒక డాలర్ ఇస్తే, ఒక చిన్న తప్పుకి ఒక డాలర్ తీసేస్తారు. (1:10 అన్నమాట) రావు సదాగా ఆ డేటా ఎంట్రీ పని ఒప్పుకొని ఒక నెలలో 38 డాలర్లు (1998లో సుమారు రూ.1440/–) సంపాదించాడు. రావు పని నచ్చి ఆ కంపెనీ వేరొక డేటా ఎంట్రీ జాబ్‌ని రావుకి అప్పజెప్పింది. రావు దానిని కూడా ఒక్కడు రోజుకి 10–12 గంటలు పనిచేసి ఒక నెలలో పూర్తి చేశాడు. రెండవ నెల రావుకి వచ్చిన చెక్కు 55 డాలర్లు. ఒక్క

తప్పు లేకుండా డేటా ఎంట్రి జాబ్ అంత పక్కాగా చేసినందుకు, ఆ కంపెనీ రావు పేరుని వేరే బ్యాంక్‌కి రికమెండ్ చేసింది. ఆ బ్యాంకువారు రావుకి రెండు నెలలకు రోజుకి 18-20 గంటల చొప్పున సరిపడా జాబ్‌ని ఇచ్చారు. ఆదాయం మాత్రం 250 డాలర్లు (సుమారు రూ.10,000/-) రావు తన భార్యతో కలసి 56 రోజులలో పనిని పూర్తి చేశాడు. ఒక్క తప్పూ లేకుండా! అంతే ఆ బ్యాంక్ వారు చాలా ముచ్చట పడ్డారు. లండన్‌లో వున్న వేరే డేటా ఎంట్రీ బ్రోకర్‌కి ఆ బ్యాంకు వారు రావు పేరుని రికమెండ్ చేసి, రావుకి ఎటువంటి డేటా వర్క్ అయిన కళ్ళు మూసుకొని ఇవ్వవచ్చు అని తాఖీదు ఇచ్చారు. అంతే! రావుకి డేటా ఎంట్రీ వర్కుల పరంపర ఆగలేదు. రావు తప్పని సరిగా కంప్యూటర్లు కొనవలసి వచ్చింది ఉద్యోగస్థులను ఏర్పాటు చేసుకోవలసి వచ్చింది. పెద్ద ఇల్లు తీసుకొని ఇంటర్‌నెట్ లీజులైను తీసుకొని ఒ పదిమందితో ఆఫీస్ ప్రారంభించాడు. మూడు సంవత్సరాలలో రావు ఆదాయం డేటా ఎంట్రీ ఏజెంట్‌గా కోటీ ఇరవై అయిదు లక్షల రూపాయలు దాటింది. హోండా సిటీ కారు, రావు కొనుకున్నాడు. రూ.25,000/- విలువ చేసే రోలెక్స్ ఆటోమెటిక్ వాచీ ఎప్పుడూ ధరిస్తాడు. వైజాగ్‌లో బాగా అభివృద్ధి చెందిన ప్రాంతంలో ఒక అపార్ట్‌మెంట్ ఫ్లోర్ 50 లక్షలిచ్చి కొన్నాడు. ఒక ప్రముఖ బ్యాంకు వారే ఆ ఫ్లోర్‌ని అద్దెకు తీసుకోవడం వలన రావుకి వచ్చే నిశ్చిత ఆదాయం నెలకు రూ.55,000/- ఈ ఆదాయం రావుకి

తరతరాలుగా వుంటుంది. ప్రసుత్తం వైజాగ్‌లో వేరొక అభివృద్ధి చెందిన ప్రాంతంలో కోటి రూపాయలు పెట్టి జాగా కొని, అపార్ట్‌మెంట్‌లు కట్టిస్తున్నాడు. పిల్లవాడికి ఎంసెట్‌లో మంచి ర్యాంక్ రాకపోతే అమెరికాలోనే స్వంత డబ్బుతో బి.యస్. ఇంజనీరింగ్ చదివించేడు. ప్రతి సంవత్సరం సింగపూర్/ఆస్ట్రేలియా/ఐరోపాల మీదుగా అమెరికాకి నెల రోజులు వెళ్ళి, కొత్త కాంట్రాక్ట్‌లు సంపాదిస్తాడు. మీరు 4–5 సంవత్సరాలలో సాధించిన ఈ విజయాన్ని ఒక్క మాటలో చెప్పండి అని నేను రావుని అడిగాను. దానికి రావు రెండు ముక్కల్లో ఇలా చెప్పాడు.

1. నేనూ, నా భార్య మొదట్లో 18, నెలలు పాటు బయట ప్రపంచాన్ని మరచిపోయాం (పిల్లల్ని కూడా!)

2. రెండు అరచేతులు కళ్ళముందు పెట్టుకుని రావు నమ్రతగా ఇట్లా అన్నాడు. ఎవరైతే ఈ పది వేళ్ల చివరలను ఒక్క చూపులో ఎక్కువ సేపు కనుమరుగు అవ్వకుండా చూడగలరో వాళ్లే ఈ బిజినెస్‌లో సులువుగా పైకి రాగలరు.

(వివరణ: రెండు అరచేతులను కళ్లముందు పెట్టుకొని చూస్తే చాలా మందికి ఆరువేళ్లు చివర్లు మాత్రమే కనబడతాయి. కొంతమందికి పదివేళ్ల చివర్లు కనపడినా కాసేపటికి కళ్ళు బైర్లు కమ్మి మూడో – నాలుగో వేళ్లు పూర్తిగా మాయమౌతాయి)

నీతి: డేటా ఎంట్రి జాబ్‌లో అంత డబ్బు ఉందని మనం ఊహించ గలమా?

Here apply work to learn principle.

మన చుట్టూతా డబ్బు ఉందనడానికి ఇదొక మంచి ఉదాహరణ, అంతే కాకుండా తాను సంపాదిస్తున్న డబ్బుని నిశ్చిత ఆదాయంగా మారుస్తుండడం కూడా చాలా మెచ్చుకోదగ్గ విషయం. డబ్బు సంపాదించడం, హేండిల్ చేయడం రెండూ కూడా రావుకి బాగా తెలుసు. ప్రస్తుతం రావు ఆఫీసులో 60 మంది పనిచేస్తున్నారు.

డిస్కషన్

డబ్బు మన సమస్యలన్ని తీరుస్తుదని అనుకుంటాం. కాని, డబ్బు వలన మనకొచ్చే ఆనందం నీటి బుడగ వంటిది. స్వల్పకాలమే ఆ ఆనందం ఉంటుంది. తరువాత ఇంకా ఆనందం పొందాలంటే ఇంకా ఎక్కువ డబ్బు కావలసి వస్తుంది. దాని కోసం మరింత పని చేయవలసి వస్తుంది. మనకున్న భయం, కోరిక 'నిత్యం పనిచేయ్' అనే విషవలయంలోకి నెట్టివేస్తాయి. అందుకే బుద్ధ భగవానుడు దు:ఖానికి మూలం కోరిక అని నిర్వచించాడు.

కాని కోరిక లేకపోతే నూతనత్వం ఉండదు. మనిషి చంద్రుడు మీద కాలు పెట్టాడంటే, దానికి మూలం కోరిక. సగటు మనిషి విషయంలో కోరిక వేరు. అవసరం వేరు. కోరిక కాళ్ల క్రింద ఉండాలి. అవసరం నెత్తిమీద ఉండాలి. Necessity is the mother of invention అన్న ఇంగ్లీషు సామెత మనకి ఉండనే ఉంది. ఉదాహరణకు మనలో 95% మందికి కారు ఒక కోరిక మాత్రమే. దీనిని ఒక స్టేటస్ సింబల్‌గా బావిస్తారు. ఒకసారి నేను ఒక స్నేహితురాలింటికి స్కూటర్

మీద వెళ్లాను. ఆమె వెంటనే కారు మీద రాలేదేమని అడిగింది. ఇంకా ఇలా అంది. "మా జర్మన్ షెపర్డ్‌ని (కుక్కని) వెటర్నరీ హాస్పటల్‌కి తీసుకొని వెళ్లడానికి ట్రిప్‌కి రెండు వందల రూపాయలు ఆటోకి అవుతోంది. వెంటనే కారు కొనుక్కోవాలి. ఎలాగూ నాకు కారు కొనుక్కోవాలని ఎప్పటినుంచో కోరికగా వుంది". ఇక్కడ ఆమె కోరికను అవసరంగా ప్రకటిస్తోంది. తద్వారా మరింత లైబిలిటీస్‌లోకి వెళ్ళిపోవచ్చు!

మీరు జాగ్రత్తగా గమనిస్తే బాగా కష్టపడి సంపాదించినవారు కొంచెం కక్కుర్తిగా మనకి కనపడతారు. నాకు తెలిసిన ఒక పేరొందిన రచయిత వ్యక్తిత్వ వికాస ప్రసంగాలకి ఎవరైనా పిలిస్తే, తన సిగరెట్ ఖర్చు కూడా వాళ్ల మీద వేస్తాడు. మనకిది వినడానకి ఎబ్బెట్టుగానున్న వీరు కోరిక, అవసరం విషయాల్లో పొరపాటు పడరు.

రేవంత్, సుహాసినీలు ప్రేమించి పెళ్లి చేసుకున్నారు. క్రొత్త కాపురం ఒక అద్దె అపార్ట్‌మెంట్‌లో కొంతకాలం హాయిగా గడిచింది. ఒక సంవత్సరం తరువాత వారిద్దరు తెలుసుకున్న దేమిటంటే ఖర్చులో ఎక్కువ భాగం అద్దె లాగేసుకుంటోందని! మొదటి నుంచి వారిద్దరి తియ్యని కల స్వంత ఇల్లు. దానికోసం సుహాసిని ఒక కంప్యూటర్ కంపెనీలో ఉద్యోగంలో జాయిన్ అయ్యింది. తమ కల స్వంత ఇల్లు నెరవేరే వరకు పిల్లలు వద్దనుకున్నారు. ఇద్దరి ఉద్యోగాలలో ఇన్‌కాంటాక్స్‌కు చాలా పోతోంది. అందుకే ఇన్‌కంటాక్స్‌లో రిబేటు

కోసం అర్జంట్‌గా కొంచెం ఎక్కువ ఖరీదు పెట్టి అపార్ట్‌మెంట్ కొనుక్కున్నారు. ఇప్పుడు రెవంత్, సుహాసినీల కల తీరింది కాని, ఇన్‌కంటాక్స్, అపార్ట్‌మెంట్ లోనుతో పాటు క్రొత్తగా హౌస్ టాక్స్, వాటర్ టాక్స్ కూడా సంవత్సరానికి ఒకసారి తోడయ్యాయి. ఇది ఇలా ఉంచితే అపార్ట్‌మెంట్‌కు మ్యాచ్ అవ్వడానికి, కొత్త ఫర్నిచర్, కొత్త ఎలక్ట్రానిక్ వస్తువులు మొదలయినవి కొనవలసి వచ్చింది. దీనికి తోడు అంత మంచి (ఎవరికి మంచి?) పోష్ అప్టామెంట్‌కి కారు ఉండద్దా? కొంత ఇద్దరి పుట్టింటి డబ్బు, కొంచెం నగలు అమ్మి, కొంత ఇద్దరి క్రికెట్ కార్డులు పెట్టి కారు కొన్నారు. ఇంకేం హాయిగా ఉండవచ్చు కదా!

రెవంత్‌లు, సుహానినీలు తెలియకుండా వృత్తాకార పరుగులోకి వెళ్లిపోతున్నారు. ఈ పరుగులో అలుపు తప్ప గెలుపు వుండదు. ఈ లోగా సుహాసిని ఒక పిల్లాడిని ప్రసవించింది. పాల డబ్బాలు, ఎల్.కె.జి. స్కూల్ ఫీజులు ఒకటి తర్వాత ఒకటి మొదలయ్యాయి. ఒక్కసారిగా భార్య భర్తలిద్దరు మేల్కొన్నారు. తమకి లైబిలిటీస్ చదరం నిండి పోయిందని ఒక్క అపార్ట్‌మెంట్ తప్ప ఇంకేవి అసెట్స్ (?) లేవని తెలుసుకున్నారు. ఇంతలో ఇన్‌వెస్ట్‌మెంట్ ఏజెంట్ సలహా ఇచ్చాడు. అపార్ట్‌మెంట్ మీద కో–ఆపరేటివ్ బ్యాంక్‌లో మార్టుగేజిలోను తక్కువ వడ్డీకి ఎక్కువ అప్పు ఇస్తారు. అప్పుడు అప్పుచేసి పప్పుకూడు సినిమాలోలాగ ఇన్ని అప్పులు కాకుండా ఒకే ఒక అప్పు, మార్టుగేజిలోను

(తణకాలోను) మాత్రమే ఉంటుంది అని అన్నాడు. ఇంకేం అంత పెద్ద ఇన్‌వెస్ట్‌మెంట్ ఏజెంట్ చెప్పాడు – (అసెట్స్, లైబిలిటీస్ విషయంలో అతనికున్నవి అభిప్రాయాలు మాత్రమే, నిజాలు కావు) పునరాలోచించక్కర లేదని రేవంత్, సుహాసినీలు తమ అపార్ట్‌మెంట్‌ను, కోఅపరేటివ్ బ్యాంక్‌లో తణకాపెట్టి, పెద్ద అప్పు తీసుకొని, చిన్న అప్పులన్నీ తీర్చివేసారు. దీనినే కామర్స్‌లో బిల్ కన్సాలిడేషన్ లోన్‌గా చెబుతారు. ఎక్కువ వడ్డీ, క్రెడిట్ కార్డు అప్పులు కారులోను అన్ని తీరిపోయాయి. ఒకే ఒక పెద్ద అప్పు ఉంది. కాని రేవంత్, సుహాసినీలు, కోఅపరేటివ్ బ్యాంక్ అప్పు తీరేవరకు అంటే 20 సంవత్సరములు ఉద్యోగం చేయవలసి వుంటుంది. ఒక రకంగా ఫ్రీడమ్ కోల్పోయినట్టె!

కొద్ది రోజుల తరువాత ఎదురు అపార్ట్‌మెంట్ అవిడవచ్చి, తమకారు సర్వీసింగ్ ఇచ్చాము. ఆయన స్కూటర్ మీద ఆఫీస్ నుండి డైరెక్ట్‌గా వచ్చేస్తామన్నారు. ఏమీ అనుకోకుండా మీ కారులో చందనా షాపింగ్‌మాల్‌కి దింపగలరా అని అడిగింది. చందనా షాపింగ్‌మాల్ వాడు చాలా సేల్ ఆఫర్లు ఇస్తున్నాడు. పండుగ అవసరాలకు ఇప్పుడే కొనుక్కుంటే ఎంతో డబ్బు ఆదా చేయవచ్చు. రెవంత్, సుహాసినులు తమకి తాము ఖచ్చితంగా చెప్పుకున్నారు. చందనా షాపింగ్‌మాల్ ఓపెన్ చేసాక ఒక్కసారి కూడా వెళ్లలేదు. షాపంతా కలిసి తిరిగి చూద్దాం. చచ్చినా ఏమీ కొనద్దు......? కాని, మాల్‌లో ఓ అందమైన కౌంటర్ దగ్గర ఇద్దరు అగి, అప్రయత్నంగా క్రెడిట్ కార్డులు తీశారు!

మధ్య తరగతి వారుకూడా క్రెడిట్ కార్డ్‌తో పేకాట ఆడగలరు!



సలహా: క్రెడిట్ కార్డ్‌ని ఎప్పుడూ లైబిలిటీగానే భావించండి.

మన అందరి జీవితాలు దాదాపుగా ఇలాగే నడుస్తాయి. తమ అవసరాలు (కోరికలకి మారు పేరు) తీరడానికి తమ జీవితాల్లో మరింత డబ్బు జత అవ్వాలని ఎదురుచూస్తాం. రేవంత్, సుహాసినీలు నా దగ్గరకు వచ్చి '(మరింత) డబ్బు ఎలా సంపాదించాలని' అడిగారు. దానికి నేనిచ్చిన సమాధానం – 'అవసరానికి, కోరికకి తేడా స్పష్టంగా తెలుసుకొండి. ఒక వేళ తెలుసుకోలేకపోతుంటే, నేను ముందు పేజీల్లో చెప్పినట్లు, 'మీ గురించి మీరు ఆలోచించుకునే' మెడిటేషన్ ఓ ఆరు నెలలు ఇద్దరూ కలసి చెయ్యండి' అని సలహా ఇచ్చాను. అలాగే జీవితంలో వెంటనే మార్పురావాలని ఎదురు చూడవద్దు. జీవితం ఒక సమాప్తం లేని ప్రయాణం. ఏదో ఒక మజిలి చేరుకుంటె జీవితం

ప్రయాణం ఆగిపోతుందనుకోవడం పొరపాటు. ప్రతి మజిలీలోను ఆనందం పొందడమే (వెతుక్కోవడమే) జీవితం. Happiness is all along the way but not at the end of the road.

"కత్తి, ఆభరణం, అద్దం యొక్క విలువలు తెలుసుకో" అని ఒక జపనీస్ సామెత ఉంది. కత్తి ఆయుధానికి గుర్తు. పూర్వం రాజులు కత్తినే నమ్ముకునేవారు. ఆభరణం డబ్బుకి గుర్తు. ధనవంతులే సంఘాన్ని పాలిస్తారు అనే సూక్తి ఎప్పుడూ గుర్తుంచుకోవాలి. రాజకీయ నాయకులకి ఎక్కువ పవర్ ఉంటుందనుకుంటాం. కాని, సంఘంలో అమలయ్యే ఏ విధమైన చట్టమైనా ధనికులే పరోక్షంగా నిర్ధేశిస్తారు. ఈనాడు గ్రూపుకి కాని, రిలయన్స్ ఇండస్ట్రీస్‌కి కాని వ్యతిరేకంగా ఒక్క చట్టమూ రాదేమీ?

ఇక మూడవది అద్దం. ఆత్మవిమర్శకి అద్దం సూచిక, మూడింటిలో అద్దం గొప్పది అని పై సామెత ఉద్దేశం. రేవంత్‌కి అసెట్స్, లైబిలిటీస్‌కి తేడా తెలియకకాదు. ఆర్థిక నిరక్షరాస్యత వలన డబ్బు ఇబ్బందులకు తరుచుగా లోనవుతున్నాడు. సాధారణంగా పేద, మధ్యతరగతి ప్రజలు డబ్బు యొక్క కంట్రోల్‌లోనే ఉండి, డబ్బుకి బానిసలుగా బ్రతుకుతుంటారు. అందువల్ల ధనికుల వల్ల అమలయ్యే చట్టాలన్ని వీళ్లకు వ్యతిరేకంగానే ఉంటాయి. వీరు అద్దంలో తమని తాము ప్రశ్నించుకోకుండా, ఆత్మవిమర్శ సరిగ్గా చేసుకుండా, అందరూ నమ్మే పై సిద్ధాంతాలను ఆమోదిస్తారు. స్వంత ఇల్లు పెద్ద ఆస్తి, గవర్నమెంట్ ఉద్యోగం చూసుకో, రిస్క్ తీసుకోకు, పొరపాట్లు చేయకు.

నలుగురు నడిచే దారిలో గడ్డి మొలవదు అనే నాన్‌వెజ్ జోకు తెలిసి కూడా నలుగురితో నారాయణా అని పైడ్ పైపర్ వెంట ఎలుకల్లా పరిగెడతారు.

రేవంత్ లాంటివారు – శక్తి ఉన్నప్పుడే కష్టపడాలి అని డబ్బు సరిపోకపోవడం వలన పార్ట్‌టైం జాబ్‌ల కోసం సాయంత్రాలు, ఆదివారాలు వెతుక్కుంటారు. నేను ప్రొద్దున్న 6 నుంచి రాత్రి 10 వరకు మేథమెటిక్స్ ట్యూషన్లు చెప్పే కాలంలో అందరూ నన్ను ఒక హార్డ్‌వర్కర్‌గా చూసేవారు. ఎప్పుడైతే ఇన్‌కం పెరిగిందో (పార్ట్‌టైం జాబ్‌వలన, ప్రమోషన్ వలన, పేరివిజన్ వలన....) వెంటనే రేవంత్ లాంటి వారు ఇంకా పెద్ద ఇల్లు, ఇంకా పెద్దకారు, లేదా మైక్రోవొవెన్, అవసరం లేకపోయినా కంప్యూటర్ – ఏదో ఒకటి కొనేస్తారు. మరింత లైబిలిటీస్‌ని మరియు ఖర్చు ని పెంచుకుంటారు. లైబిలిటీస్‌ని అలా పెంచుకుంటూ పోతే సడన్‌గా ఒక రోజు ఉద్యోగం నుంచి రిటైరవ్వడం లేదా పార్ట్‌టైమ్ ఉద్యోగం పోవడమో జరిగిందనుకుందాం. వారి పరిస్థితి చాలా దారుణంగా వుంటుంది. నిలకడ కోల్పాయి. ఎమోషన్స్ కంట్రోల్ చేసుకోలేక, ఇంట్లో వారి మీద కేకలు, పెడబొబ్బలు వేస్తుంటారు! ఎందుకంటే ఖర్చులు, లైబిలిటీస్ అలానే వుండిపోతాయి. కానీ ఆదాయం ఆగిపోయింది. నిశ్చిత ఆదాయం లేదు.

వివరణ: చాలా మంది ఏదో ఒక వస్తువు అవసరం లేకపోయినా కొంటూ ఉంటారు (సాధారణంగా కారు, మొబైల్ మొ॥నవి.). ఏమైనా

అనబోతే ఆఫీస్ లోనిచ్చిందనో, ఆఫర్‌లో కొన్నామనో చెబుతారు. తరిచి చూడగలిగితే వాళ్ళు గొప్పకోసమే కొంటారు. మీరు గాని మీ పిల్లలు గాని ఆ వస్తువు లేకుండా ఇంక బ్రతుకలేమనిపించినప్పుడు తప్పక కొనుక్కోండి. అద్దంలో సరిగ్గా ఆత్మవిమర్శ చేసుకోండి – ఆ వస్తువు మీకు Essential Liability అవునో, కాదో గ్రహించండి.

ప్లానింగ్

ఖాన్‌ది ఒక మేనేజిమెంట్ సంస్థలో మంచి ఉద్యోగం. చాలా మంచి జీతం. ప్రతి రోజు పలురకాల వ్యక్తులను కలుస్తూ వుండాలి. తాను పని చేస్తున్న ఆఫీసుకి ఖాన్ వెన్నెముక వంటి వాడు. కొడుకుని కనాలని ప్రయత్నించి వరుసగా నలుగురు ఆడపిల్లలను కన్నాడు. ఖాన్‌ది తిరిగులేని ఉద్యోగం. ఏ బాదర బందీలు లేవు. పిల్లలను చాలా మంచి స్కూల్లో జాయిన్ చేసేడు. ఖాన్ భార్య చాలా మంచి హోమ్ మేకర్. ఖాన్ తత్వం నారుపోసిన వాడు నీరు పోయడా అని పెద్దమ్మాయి సమీరాని తనలాగ యం.బి.ఎ. చదివించాడు. సమీర ఉద్యోగం ప్రయత్నంలో ఉండగానే చక్కటి గల్ఫ్ సంబంధం వచ్చింది. కూతురికి పెళ్ళి చేస్తే ఒక బాధ్యత నుండి తాను తప్పించుకోవచ్చని ఖాన్ ఆలోచన. పెళ్ళి నిమిత్తం 20 లక్షలు ఖర్చు అయ్యేటట్లు ఉంది. ఖాన్ ఉద్యోగం నిమిత్తం ఇరవై మందికి పైగా కొత్తవ్యక్తులను ప్రతి రోజూ కలుస్తుంటాడు. వాళ్ళు తనకి తెలియక పోయినా తనకు సడన్‌గా

వచ్చిన ఖర్చుని, కష్టాన్ని (పిల్ల పెళ్ళి రూపంలో 20 లక్షలు) వాళ్లకి వివరించేవాడు. అందరికి ఖాన్ పేరు గుర్తు రాగానే సమీరా పెళ్ళి గుర్తు వచ్చేది. ఎవరైనా సలహా ఇవ్వబోతే ఖాన్ విరుచుకుపడేవాడు. తన మొహంలో రాబోవు ఖర్చు భారం కొట్టొచ్చినట్లు కనపడేది. ఖాన్‌ని ఏమాత్రం కదిపినా సమీరా పెళ్ళి గురించి మాట్లాడేవాడు. అవతలి వాళ్లకి మందుకొట్టక్కర లేకుండా కిక్క్ వచ్చేటట్లు తన సమస్యని చెప్పేవాడు. ఎంతైనా ఖాన్ యం.బి.ఎ. గ్రాడ్యుయేట్ కదా! పాపం కష్టమర్లు కూడా దిగులుతో సమస్యని నెత్తిమీద మోస్తూ, ఇంటికి వెళ్లేవారు.

మనందరం జీవితంలో ఇటువంటి వ్యక్తులను రోజూ చూస్తుంటాం. వారి దగ్గరకి వెళ్లడమే భయం! విరుచుకు పడిపోతారు. నా కష్టాలు గురించి నీకేం తెలుసన్నట్లు మాట్లాడతారు. నువ్వు బాగా సంపాదించావు కాబట్టి ఎన్ని కబుర్లయినా చెబుతావు. ఎదో మన జీవితం అదృష్టం కొద్ది కష్టాలు లేకుండా ముందుకు నడుస్తోందనట్లు మాట్లాడతారు.

"కూతురి పెళ్ళి అయ్యేవరకు ఏమీ మాట్లాడవద్దు"

"జనవరి నుండి మార్చి వరకు టాక్స్ నెలలు – ఒక్క పైసా ఎక్స్‌ట్రా ఖర్చు తగిలించకు"

"ఈ నెల పిల్లలు స్కూల్ ఓపెనింగ్. పుస్తకాలు, ఫీజులు, జోళ్లు, యూనిఫారంలు కొనాలి.

"కారు రిపేరుకి ఈ నెలలో రూ.8000/- ఖర్చు తగిలింది. ఇంకేం మాట్లాడవద్దు".

తమ కష్టాలే చాలా గొప్పవైనట్లు మిగతావారి కష్టాలు పెద్ద కష్టాలు కానట్లు చాలా పోజ్ ఇస్తుంటారు. నాలాంటివాడు కొంచెం సైకోఅనాలసిస్ చేయబోతే మేము అలా ఫీల్ అవ్వటం లేదే అని సమాధానమిస్తారు. వీరికి ఎటువంటి చిట్కా చెప్పినా తలకెక్కించుకోరు. సమస్యని చేతులతో మొయ్యండి. నెత్తి మీద పెట్టుకుని మొయ్యద్దు నెత్తిమీద బరువు పెరిగితే అది మిమ్మల్ని అధ:పాతాళానికి త్రొక్కేస్తుంది.

సమీరా పెళ్ళి అయ్యాక ఖాన్‌కి బి.పి., షుగర్, చిన్న హార్ట్ ఎటాక్ వచ్చిందని నేను ప్రత్యేకించి వివరించక్కరలేదనుకుంటా! ఇటువంటి పరిస్థితుల్లో మిమ్మల్ని మీరు ఆత్మపరిశీలన చేసుకొని (జపాన్-అద్దంలో చూసుకొని) నిబ్బరంగా ఉండండి.

'సముద్ర కెరటాలు ఆగేక స్నానం చేద్దాం' అన్న ఆలోచన విడనాడండి. జీవితంలో కష్టాలు సముద్రకెరటాల్లాంటివి.

పై సమస్యలన్నిటికి ప్లానింగ్ లేక పోవడమే మూలం. ప్లానింగ్ లేకపోవడం వలన ఖాన్ నలుగురు పిల్లలని ఈ కాలంలో కూడా కన్నాడు. ఈ రోజు కూతురు పుట్టిందంటే మూడు సంవత్సరముల తరువాత స్కూలు ఖర్చు, 20 సంవత్సరముల తరువాత పెళ్ళి ఖర్చు వస్తుందని తెలియదా! అలాగే మార్చి నెలలో టాక్స్, జూన్ నెలలో స్కూల్ ఖర్చు మొదలగు వాటికి ఇప్పటి నుంచి సంసిద్ధంగా ఉండాలి. అంతేకాని చుట్టూఉన్న వారి మెదడు తింటూ తన ఆరోగ్యం పాడు

చేసుకుంటూ, సమస్య నుండి విసిరివేసినట్టు బయట పడాలను కోవడం అపరిణితికి చిహ్నం.

ఒక ఇంటర్ మీడియేట్ కుర్రవాడు ఎంసెట్ పరీక్ష రాసేవారకు, ఇంజనీరింగ్ ఏ బ్రాంచిలో జాయిన్ అవ్వాలో నిర్ణయించుకోడు. తద్గుణంగా మంచి ర్యాంకు రాదు. ఇది కూడా ప్లానింగ్ లేకపోవడమే. ఇది ఇలా ఉంచితే, పిల్లలు ఇంటర్ చదివే రెండు సంవత్సరాలు ఆఫీసుల్లో కోచింగ్ సెంటర్ కబుర్లు, రెసిడెన్షియల్ కాలేజి విశేషాలు, ఏ సారు బాగా చెబుతాడు. ఏ బ్రాంచి మంచిది, దేనికి ఉద్యోగం అవకాశాలెక్కువ... ఇలా చెప్పుకుంటుపోతే చాలా విషయాలు తెలుతాయి. డబ్బు విషయాల్లో ప్లానింగ్ లేకపోతే మీ జీతానికి మించి మీరు ఎట్టి పరిస్థితుల్లోను ఎక్కువ సంపాదించలేరు. మీ మెదడు కొత్తసంపాదనల కోసం అన్వేషించదు.

ప్లాన్ చేయ్యడంలో అపజయం పాలయితే... అపజయాన్ని ప్లాన్ చేస్తున్నారన్నమాట.

21 లక్షలు షేర్ మార్కెట్‌లో పోగొట్టుకున్న సెంట్రర్ గవర్నమెంటు ఉద్యోగి రవీంద్ర తరువాత తన నడవడికను పూర్తిగా మార్చుకున్నాడు. అసెట్స్‌కి, లైబిలిటీసికి తేడా చాలా స్పష్టంగా తెలుసుకున్నాడు. ఒక మంచి చిట్‌ఫండ్ కంపెనీలో పార్ట్‌టైం ఏజెంటుగా జాయిన్ అయ్యాడు. అందరిచేతా చిట్‌లు కట్టిస్తూ, మంచి సర్వీస్ అందిస్తూ తన జీతం కంటే మూడు రెట్లు సంపాదిస్తున్నాడు. చిట్ల నిమిత్తం ఎంతో

తిరుగుతుంటాడు. ఎందరినో కలుస్తుంటాడు. కానీ అతనికి సెల్‌ఫోన్ లేదు, స్కూటర్ లేదు. అవి లేకుండా ఎలా మేనేజ్ చేస్తున్నారు అని నేనడిగితే – రవీంద్ర నవ్వుతూ కొంచెం ప్లానింగ్ వుంటే చాలండీ, డబ్బు కూడా మిగులుతుందని చెబుతూ, పదిహేనేళ్ల తరువాత తన కులంలో కూతురుకి సుమారు 20 లక్షల కట్నం ఇవ్వాలి. అందుకే ప్లానింగ్‌గా కూడబెడుతున్నాను. అలాగే చాలా పెళ్ళిళ్లకు, పేరంటాలకు వెళ్ళను. కొన్నిటికి వెళ్ళాలని ఆపుకోలేని ఉత్సాహం వస్తుంది. వాటికి ఆటోలో వెళ్తాను అని సమాధానం చెప్పాడు.

నీతి: చూశారా! రవీంద్ర తన కోరికలను (సెల్‌ఫోన్, మోటారు సైకిల్‌ని) ఎలా వాయిదా వేసుకున్నాడో

గమనిక: నెలకి 1000–1200 కి.మీ తిరిగే వ్యక్తికి ఒక సంవత్సరానికి అయ్యే పెట్రోలైబిలిటీ అక్షరాలా రూ.20,000 లకు పైమాటే! వెళ్ళబోతున్న పని సాంద్రత గ్రహించి స్టాండు తీయండి.

ఇంతకీ గొప్పవారంటే అర్థం అయ్యింది కదా! ఖర్చుకంటే నిశ్చిత ఆదాయం ఎక్కువ ఉన్నప్పుడు గొప్పవారిగా ప్రకటించుకోవచ్చు. గొప్పవారు మరింత గొప్పవారు అవ్వడానికి ఈ క్రింది పద్ధతిని ఎన్నుకుంటారు.

నిశ్చిత ఆదాయ మార్గం A చదరం గుండా బయటి నుంచి I చదరం లోకి అడుగిడుతూ వుంటుంది. “A” కి “I”కి మార్గమధ్యలో ఒక ధనికుడు బిజినెస్ (B) ప్రారంభిస్తాడు. అసెట్స్ A నుంచి వచ్చే ఆదాయంలో బిజినెస్ ఖర్చు పోను, మిగిలిన డబ్బుకి టాక్స్ కడతాడు.

ఆ రకంగా గొప్పవారు చేతికి డబ్బు వచ్చాక దానిని కొంచెం దారి మళ్ళించి అప్పుడు టాక్స్ కడతారు. అదే ఉద్యోగస్థులు టాక్స్ కట్టాకే జీతం తీసుకుంటారు. ఇంకా జనవరి నుండి మార్చి వరకు టాక్స్ కట్టడానికే పనిచేస్తారు. అంతే కాకుండా ధనికులు Expenditure చదరం లోని తమ ఖర్చుని బిజినెస్‌లోకి మళ్ళించి Expenditure చదరం సైజుని తగ్గించగలుగుతారు. ఉదాహరణకు మీకు ఢిల్లీకి విమానం మీద వెళ్లాలని కోరిక కలిగిందనుకోండి. మీ జీతంలో టాక్స్ కట్టాకే E చదరంలో విమానం ఖర్చుపడతుంది. మిగిలిన డబ్బే మీ సేవింగ్స్, అదే ఒక ధనికుడికి ఆ విమాన ఖర్చుని బిజినెస్‌లో ఖర్చుగా చూపెట్టి మిగిలిన డబ్బుకే టాక్స్ కడతాడు. ఈ రకంగా ధనికుడు E చదరం సైజుని తగ్గించడమే కాకుండా, ఖర్చులు పోను మిగిలిన దానికి టాక్స్ కడుతున్నాడు. తన కోరికలు కూడా తెలివిగా టాక్స్ ఎగ్గొట్టి మరీ తీర్చుకుంటున్నాడు.

మరియొక సారి పై విషయం చెప్పుకుందాం. ఉద్యోగస్థుడు టాక్స్ కట్టాకే తన అవసరాలు (ఢిల్లీ విమాన ప్రయాణం) తీర్చుకుంటున్నాడు. అదే ధనవంతుడు తన అవసరాలు బిజినెస్‌లో ఖర్చుగా చూపెట్టి అవి తీరాకే టాక్స్ కడతాడు. ఈ రకంగా ధనికులు మరింత ధనవంతులు అవుతున్నారు.

ఇంతకీ స్వంత ఇల్లు, కారు మొదలగు కలల వస్తువుల ఎలా కొనాలి? మరి మా కలలు తీరేదెలా లాంటి ప్రశ్నలకు సమాధానం తరువాత ఆధ్యాయంలో చూద్దాం. ఈ ఆధ్యాయం ముగించేముందు

గొప్పవారికి, మధ్యతరగతి వారికి ఉన్న స్పష్టమైన తేడాలు వివిధ కోణాలలో తెలుసుకుందాం.

గొప్పవారు	పేద, మధ్య తరగతి వారు
1. అసెట్స్ కొంటారు	పేదవారు ఖర్చు మాత్రమే పెడుతుంటారు. మధ్య తరగతి వారు లైబిలిటిస్ కొనుక్కుని అవి అసెట్స్‌గా భావిస్తారు.
2. సంపాదిస్తారు. ఖర్చు చేస్తారు ఆఖరున టాక్స్‌లు కడుతారు.	కష్టపడి సంపాదిస్తారు. టాక్స్‌లు కడతారు. తరువాత లైబిలిటీస్‌లో ఖర్చు పెడతారు. (టాక్స్‌లు ఉత్పత్తిదారులను శిక్షిస్తాయి. అనుత్పత్తిదారులను ప్రేమిస్తాయి.)
3. సంపాదిస్తారు. కొద్దిశాతం మంచి కార్యాలకు ఉపయోగిస్తారు ఇన్‌వెస్ట్ చేస్తారు, సేవ్ చేస్తారు ఆఖరున ఖర్చుపెడతారు.	సంపాదిస్తారు, ఖర్చు చేస్తారు,.. కొద్ది శాతంమంచి కార్యాలకు ఉపయోగిస్తారు, మిగిలితే సేవ్ చేస్తారు.
4. ఇన్‌వెస్ట్‌మెంట్ గురించి ఆలోచిస్తారు. వృత్తిలో తాదాత్మ్యత పొందుతారు. దాస్తారు. ఆఖరున జీవిత సుఖాల కోసం ఖర్చు చేస్తారు.	ఉద్యోగ భద్రత కోసం చూస్తారు. జీవిత సుఖాల కోసం ఖర్చుచేస్తారు. కొద్దిగా దాస్తారు. ఇంకా మిగిలితే ఇన్‌వెస్ట్ చేస్తారు.

డబ్బు చెట్లకు కాయదు అన్నది తప్పు. డబ్బు చెట్టువలే వికసిస్తుంది. పేద, మధ్యతరగతి ప్రజలు డబ్బుకోసం పనిచేస్తే, డబ్బే గొప్పవారి కోసం పనిచేస్తుంది.

టాక్స్‌లు ఉత్పత్తిదారులను శిక్షిస్తాయి, అనుత్పత్తిదారులను ప్రేమిస్తాయి.

ఈ తేడాలను పేద, మధ్య తరగతి వాళ్లు అధిగమించి, గొప్పవారి అలవాట్లు సంతరించుకునే చిన్న చిట్కా తరువాతి అధ్యాయంలో చూద్దాం.

విద్యావృత్తం

ప్రస్తుతం మన విద్యావ్యవస్థ ఎలా వుంది? టెన్త్ క్లాస్ అయిపోగానే ఉపాది కనపడకపోయే సరికి ఇంటర్మీడియట్ చదువుతున్నారు. తరువాత తమకి ఏం చెయ్యాలో తెలియక మూసలో పోసినట్లుగా వృత్తి విద్యా కోర్సుల పేరిట ఎక్కువగా ఇంజనీరింగ్ చదువుతున్నారు. గ్రాడ్యుయేషన్ అయిపోగానే ఉద్యోగం దొరికే వరకూ పీజీ లలో జాయిన్ అయిపోతున్నారు. పోస్ట్ గ్రాడ్యుయేట్లకు ఉపాధి చూపించే నిమిత్తం ప్రభుత్వం మరిన్ని ప్రైవేట్ కాలేజీలకు అనుమతినిస్తోంది. ఈ పీజీ లు ఆ కాలేజీలలో టీచర్లుగా జాయిన్ అయ్యి మరింతమంది పోస్ట్‌గ్రాడ్యుయేట్లను తయారుచేస్తున్నారు. ఈరకంగా ప్రస్తుతం ఒక విద్యావృత్తం అమలవుతోంది. చదవడం – టీచర్లుగా మారడం – మరింతమందిని టీచర్లుగా చేయటం! ఈరకమైన చదువులు వ్యవస్థను ముందుకు తీసుకొని వెళ్లలేవు. ఎందుకంటే వారినుండి ఒక్క సుద్దముక్క కూడా ఉత్పత్తి కావడం లేదు. సూక్ష్మంగా చెప్పాలంటే అందరూ ఒక టైటానికి షిప్‌లో పరిగెడుతూ ముందుకు వెళ్లిపోతున్నామనుకుంటున్నారు. ఈ విద్యావృత్తంలో కొనసాగితే ఆదాయం మితంగానే వుంటుంది. ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం కోసం పాటుపడే

వాడు పై విషయాన్ని గ్రహించి, తమకు లాభదాయకమైన వృత్తిని చేపట్టి, తమని తాము మార్చుకుంటూ, అవసరమైతే వృత్తులను మార్చుకుంటూ, ముందుకు అడుగు వేయాలి.

- - -

సక్సెస్ & ఎన్.ఎల్.పి.

ఈ మధ్య సక్సెస్ అనే మాట చాలా ఎక్కువగా వినపడుతోంది. నాకు తెలిసి రెండు మాటలు చాలా వరకు అర్థం కోల్పోయాయి. ఒకటి సక్సెస్, రెండు ఐ లవ్ యు. ఇంటర్‌నెట్ వచ్చాక నెట్ బాయ్స్ మరియు సైబర్ స్వీటీస్ చాలా ఎక్కువయ్యారు. వీరంతా సక్సెస్, లవ్, సెక్స్ గురించి మాట్లాడుకుంటుంటారు.

ఇంతకీ విజయం అంటే ఏమిటి? ఒక వ్యక్తికి ఇప్పుడు 40 సంవత్సరాలనుకుందాం. అతని కొరకు సక్సెస్‌ని నిర్వచించండి. అతను ఏమి చేస్తే విజయం అంది పుచ్చుకోగలడు? విజయం సాధించిన వారంటే ఎంతసేపు రాజమౌళి, ఎ.ఆర్. రెహమాన్, రజనీకాంత్, చంద్రబాబు నాయుడు, ఐ.ఎ.ఎస్. టాపర్, ఐ.ఐ.టిలో 24వ ర్యాంకు, ఎంసెట్‌లో ఫస్ట్‌ర్యాంకరా? వీళ్లేనా సక్సెస్‌ఫుల్ వ్యక్తులు? లేక అబ్దుల్ కలాం, బిల్‌గేట్స్, ఐన్‌స్టీన్.. వీళ్ళా?

ఒక చిన్న చేప, పెద్ద చేప దగ్గరకి వెళ్ళి "అందరూ సముద్రం గురించే మాట్లాడుకుంటున్నారు. ఆ సముద్రం ఎక్కడ ఉందో నాకు చూపించవా" అని అడిగింది. దానికి సమాధానంగా ఇదేనమ్మా సముద్రం అని పెద్ద చేప అంది. "నువ్వు కూడా నీరే చూపించావు" అంది చిన్న చేప నిట్టూర్చి!

కాబట్టి సక్సెస్ లేదా విజయం అనేది ఎక్కడో లేదు. మన ముందే వుంది. దాన్ని మన జీవితంలోంచి విడదీసి చూడవద్దు. ఈ జీవితం మీది. ఈ జీవితాన్ని మీలా మరొకరు జీవించలేరు. అదే

విజయం అంటేను. ఎంతసేపు ఏదో సాదిస్తేనే విజయం అని కూర్చోవద్దు. మీరు చేసే ప్రతి చిన్న పని ఒక విజయమే.

చాలా దురదృష్టవశాత్తు తెలుగు రాష్ట్రాలకు చదువు పిచ్చి పట్టుకుంది. చదువు... చదువు... చదువు... మేం స్కూల్లో చదువుకునేటప్పుడు బాగా చదవమని అనేవారు కానీ, ఒక గోల్‌ని నిర్దేశించేవారు కాదు. క్లాస్ ఫస్ట్, స్టేట్ ఫస్ట్ ఇటువంటి మాటలు మేం పెద్దగా పట్టించుకునేవాళ్ళం కాదు. కాని ఈ రోజు విద్యార్థి ఎల్.కె.జి.లో జాయిన్ అయిన దగ్గర నుండి క్లాస్ ఫస్ట్ గోల్ నిర్ధేశింపబడుతోంది. ఉదాహరణకు మీరు మళయాళం నేర్చుకోవాలనుకోండి. అక్షరాలన్నీ ఓ రెండు రోజులలో వచ్చేస్తాయి. అలాంటిది ఒక ఎల్.కె.జి. విద్యార్థికి ఎ, బి, సి, డిల పేరుతో ఒక సంవత్సరమంతా హింసించేస్తారు. అదే విద్యార్థికి 5,6 సంవత్సరాలు వచ్చాక ఎ,బి,సి,డిలు నేర్పితే ఓ రెండు నెలల్లో వచ్చేస్తాయి. అంతే కాకుండా చెట్లు, కాకులు, గోడలు అన్ని వస్తువులు మాట్లాడతాయని పిల్లలు అనుకుంటారు. పైగా వాళ్ళలో వాళ్లే మాట్లాడు కుంటుంటారు. టీచరు ఇవేమీ పట్టించుకోకుండా జడ్డివెధవ అంటుంది. అది అంత: మనస్సులో నాటుకొని పోతుంది. ఇంకేం ఫస్ట్ సాధిస్తాడు జీవితంలో?

నాకు తెలిసి ఒక విజ్‌కిడ్ ఉన్నాడు. పొరపాటున అతని రైటింగ్ చాలా బాగుంటుంది. దానికి తోడు ఆ కుర్రవాడు బాగా చదువుతూ ఎల్.కె.జి.లో, యు.కె.జి.లో ఫస్టు తెచ్చుకున్నాడు. అంతే! తల్లి అతనికి

చదువు, కరాటే, డాన్స్, కీబోర్డ్ మ్యూజిక్, కంప్యూటర్.. అన్నిటిలోనూ ఫస్ట్ రావాలని పట్టుకుని కూర్చొంది. అదృష్టవశాత్తు ఆ వరపుత్రుడు అన్నిటిలోను బాగా ఏకాగ్రత చూపెడుతూ, చాలా సార్లు, జెమిని, లోకల్ టివి లో కనపడ్డాడు. ఎందుకు మీ పిల్లాడి మీద అంత ఒత్తిడి పెంచుతారని ఆ తల్లిదండ్రులను అడిగితే, ఆ తల్లి ఇచ్చిన సమాధానం – ఎనిమితో ఏడు వచ్చే సరికి మావాడి పేరు ఊర్లో అందరికి తెలియాలి. ఇంత చిన్న బాలుడు ఎలా ఇవన్నీ సాధించాడని అందరూ ముక్కున వేలు వేసుకోవాలి. చూసారా! పిల్లవాడికి గోల్ ఏమీలేదు. తల్లి యొక్క గోల్‌ని పిల్లాడు సాధించాలి? ఇది ఎంత ఎంతవరకు సమంజసం? పైగా ఆ పిల్లాడికి తోటి పిల్లలతో కలిసి ఆడుకునే తీరిక లేదు.

జీవితం యొక్క గోల్ గురించి సుమారుగా అన్ని మతాలు ఇట్లా చెబుతాయి. ఇహం కంటె పరం గొప్పది. సుఖప్రదమైన పరం గురించి ఇహంలో పాటుపడాలి. అందుకోసం మనిషి యొక్క ముఖ్యమైన డ్యూటీ దేవుని పూజించడం. దేవుని పూజించడాని కోసమే అసలుమనిషి సృష్టించబడ్డాడు. మతపరమైన గోల్ పెట్టుకున్న కొద్దిమందికి వారికి తెలియకుండా నిస్పృహ వెన్నాడుతూ అంటుంది. వారి జీవితం నిత్యనూతనోత్సాహంతో ఉన్నాదని వారే ఒప్పుకోరు. త్వరగా మృత్యువు వస్తే బావుండును అని కమ్యూనికేట్ చేసుకుంటూ ఉంటారు. కావున జీవితానికి నేను చేప్పే నిర్వచనం.

వ్యధ చెందడానికి కాలం లేనిదే జీవితం. (No time to repent is Life)

అరెరే ఇలా చేసేనేమిటి అని ఆలోచించడానికి కూడా టైం లేదన్నమాట. అంటే ప్రతి క్షణం, ప్రతి నిమిషం, ప్రతి గంట ప్రతి రోజు చాలా ఉత్తేజ భరితంగా గడుస్తోందన్నమాట. ఒకటిన్నర సంవత్సరాల పిల్లాడిని ఊహించుకోండి.అప్పుడే బుడిబుడి నడకలు వేస్తూ నడుస్తున్నాడు. అప్పుడప్పుడు పడిపోతున్నాడు. మళ్లీ లేస్తున్నాడు. కేరింతలు కొడుతున్నాడు. దేని గురించో ఏడుస్తున్నాడు. ఇంతలో ఏదో గుర్తు వచ్చి నవ్వు మొహంతో తన ఏడుపుని మర్చిపోయి అటువైపు అడుగువేశాడు. ఆ బాలుడికి ఓటమి అంటే తెలియదు. విజయం అంటే అంతకంటే తెలియదు. తన కాలాన్నీ ఉత్తేజంగా గడపడమే అతని లక్ష్యం. గంట తరువాత తనకి పాలు ఎవరిస్తారన్నది కూడా అతని సమస్యకాదు. జీవితం అంటే ఈ రకంగా గడపడమే.

మరి మన ఆధునికయుగంలో ఇదెలా సాధ్యపడుతుంది? ప్రొద్దున్న నుండి ఎండగా నున్న రోజున సాయంత్రానికి సడన్‌గా వాతావరణం మారింది. నల్లటి మబ్బులు అలుముకున్నాయి. చల్లటి గాలులు మొదలయ్యాయి. వర్షం వచ్చేముందు మట్టి వాసన వస్తోంది. చూస్తుండగానే చిన్న చిరుజల్లులు మొదలయ్యింది. రోడ్ మీద నడుస్తున్న మీరు తెలియకుండానే ఆ వర్షంలో తడవసాగారు. చూశారా! మన జీవితంలో మనల్ని ఎల్లప్పుడు ఉత్తేజితులను చేస్తూ ఉండే సంఘటన! మనం ఇప్పటికి చాలా సార్లు కావాలనే వర్షంలో తడిసాము. మనకి ఈరకంగా ప్రతినిమిషం, ప్రతి గంటా ఉత్తేజితులను చేసే సంఘటనలు

ఉండవు కాని, మనం చేయవలసింది అటువంటి సంఘటనలను మన దిన చర్యలో అద్దడమే.

విజయం అంటే ఉత్తేజ పరిచే సంఘటనల పరంపర.

Success is a sequence of inspiring events.

అంతే కాని ఏదో సాధిస్తేనే విజయం అని ఆపాదించుకోవడం నిస్పృహకు మూలం. మీరు ఓ ఆదివారం ఇంట్లో బూజు దులిపారు. మీ దిన చర్యలో ఒక ఉత్తేజభరిత సంఘటన జత చేసారు. తరువాత భార్యకి అంట్లు తోమడంలో సాయపడ్డారు. మధ్యాహ్నం పిల్లలతో కేరమ్స్ ఆడి, సాయంత్రానికి వారికి హోమ్‌వర్క్‌లో సాయం చేశారు. ఈ పనులన్నీ విజయంలోకే వస్తాయి. ఈ రకంగా జీవితాన్ని వీనుల విందు చేసుకోండి. వెంటనే ఇది వినడానికి, చదువుకోడానికి బాగానే ఉంటుందని కమ్యూనికేట్ చేసుకోకండి. ఈ కమ్యూనికేషన్ సిస్టమ్ గురించి తరువాత చెబుతాను.

సాధారణంగా మనకి పేరు ప్రఖ్యాతులు, విచ్చలవిడిగా ఖర్చు చేయడానికి డబ్బు ఉంటే చాలని, అవి సంపాదించడమే జీవితం అనే నానుడి వుంది. ముందు ఇటువంటి నేలబారు గమ్యాలను మీ మనస్సులోంచి తొలగించుకోండి. మరి జీవితానికి ఉత్తేజభరిత సంఘటనలు జత చెయ్యాలంటే డబ్బు ఉండాలి కదా!

డబ్బు మాట్లాడుతుంది. మిగిలినవి నడిచి వెళ్ళిపోతాయి.

Money Talks - Everything Walks

నేను ఇలా పుస్తకం రాయబోతున్నానంటే, నాకు తెలిసిన ఒకాయన చూడు నాయనా జీవితంలో డబ్బు ఒక్కటే ప్రధానం కాదు, జీవితంలో డబ్బు చాలా అవసరం అని నేను ఒప్పుకుంటాను. డబ్బు కంటె మించినవి చాలా ఉన్నాయి. ఇది గుర్తుంచుకో అని సలహా ఇచ్చాడు. డబ్బు కంటే మించినవి ఏమిటో ఆయన వివరించలేదు. ఆయన బాడీలాంగ్వేజి బట్టి డబ్బు కంటే పరలోక ప్రాప్తి గొప్పది అని నాకర్థం అయింది. పరలోక ప్రాప్తిని డబ్బుతో కొనలేము కదా! ఒకవేళ కొనగలిగితే ఈ పాటికే ఏజెంట్లు తయారయ్యేవారు. జీవితంలో డబ్బే ముఖ్యమని నేను ఈ పుస్తకంలో ప్రభోదించటంలేదు. జీవితంలో డబ్బు ఒక ముఖ్యమైన భాగమని మాత్రమే అని గుర్తిస్తే చాలు. జీవితం మీరు అనుకున్న విధంగా గడపాలంటే దానికి చాలావరకు డబ్బు కావాలి. నేను చేస్తున్న పని నాకు ఆనందాన్ని, హాయిని ఇస్తున్నంకాలం.. డబ్బు నాకు హేపీని ఇస్తుంది.

Money is only a bridge to material comforts

ఉదాహరణకు ఒక వ్యక్తి 23 ఏళ్లకు ఒక చిన్న ఉద్యోగంలో జాయిన్ అయ్యాడు. తొలిరోజు నుంచే తన జీవితం తాననుకున్నట్లు ఉండడానికి పాటుపడాలి. అంటే ఉద్యోగంమానేయాలి. ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం ఉంటే ఉద్యోగం నచ్చకపోతే మానివేయవచ్చును. కాని ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడమ్ ఎట్లా వస్తుంది? ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం అంటే ఏమిటి? దానిని సాధించడానికి ఎన్ని సంవత్సరాలు పడుతుంది. ఇవన్నీ

ఉద్యోగంలో జాయిన అయిన మొదటి రోజునే తెలుసుకో గలిగితే ఆ వ్యక్తి డబ్బుని కరెక్ట్‌గా మేనేజ్ చేయగలడు.

ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం రావడానికి సుమారు ఇరవై సంవత్సరాలు పడుతుందని ఇప్పటికి చాలా సార్లు చెప్పుకున్నాం. అంతవరకు ఆ వ్యక్తి తన సంతృప్తిని వాయిదా వేసుకోగలిగితే 40–45 సంవత్సరముల తరువాత జీవితాన్ని తన కనుకూలంగా మార్చుకోగలడు. మనమందరం గోల్డెన్ స్పూన్‌తో పుట్టలేదు. కనీసం సిల్వర్ స్పూన్ అయినా 45 సంవత్సరాలకి సాధించండి అని చెప్పడమే నా ఉద్దేశ్యం. నేను చెప్పిన మార్గంలో నడవగలిగితే సిల్వర్ స్పూన్ మాట అటుంచి, డాక్టర్ బిల్లు గ్యారంటీగా తగ్గించుకోగలరు.

ఇప్పుడు అసులు సమస్యకి వద్దాం. కోరికలను ఎట్లా వాయిదా వెయ్యాలి. కోరిక వేరు సంతృప్తి వేరు. సాధారణంగా మనందరం కోరికనే సంతృప్తిగా ప్రకటిస్తాం. కోరిక వస్తు రూపేణా కనబడుతుంది. సంతృప్తి అలా కనబడదు. మన కోరికలు తీర్చుకోవడానికి మనం చిన్నప్పుడు నానాయాగీ చేసి కొనిపించుకున్న వస్తువులు ఇప్పుడు ఏమయ్యాయి? మన కోరికే సంతృప్తి అయినప్పుడు ఆ వస్తువులు మనతోనే ఉండాలికదా! నిజానికి అవి మనతోనే ఉంటే, అవి దాచుకోవడానికి మన ఇల్లు చాలదు. ఎంతో మంది కుర్రాళ్లు తమ చిరకాల కోర్కైన మోటారు సైకిల్ కొనుక్కుంటారు. ఓ నెలరోజులు సంతృప్తి వ్యక్తం చేసాక (కోరిక తీరిపోయాక) దాన్ని తుడవడమే

మానేస్తారు. మీరు ఏంచేస్తే మనసుకు హాయిగా ఉత్తేజంగా ఉంటుందో అది సంతృప్తి. మీరు ఏంచూస్తే అది మనస్సుకి కావాలనిపిస్తుందో అది కోరిక. ఆనందమనేది అచేతన సంఘటన. మనకి మనం తెలియకుండా ఆనందంగా ఉంటాం. మనం చేతనలోకి రాగానే (స్పృహలోకి) ఆనందం గతంలోకి వెళ్ళిపోతుంది. అది ఒక మధుర స్మృతిగా మిగిలిపోతుంది. Happiness is an event in the past. It cannot be attained in present.

న్యూరో లింగ్విస్టిక్ ప్రోగ్రామింగ్ (N.L.P.)

మన ప్రస్తుత సమస్య కోరికని ఎట్లా వాయిదా వెయ్యాలి. దీనిని మనం ఎన్.ఎల్.పి. ద్వారా తెలుసుకుందాం. ఎన్.ఎల్.పి. మీద నేను ఏ పుస్తకాలు చదవలేదు. నాకు తెలిసింది చెబుతున్నానంతే. ఎన్.ఎల్.పి. అంటే మనతో మనం ఎట్లా కమ్యూనికేట్ చేసుకుంటామని!



పై బొమ్మ చూడగానే మీకేమనిపించింది? మనలో చాలామంది 'మనకి కారంతసీను లేదులే' అని చెప్పుకుంటారు.



పై బొమ్మలో స్త్రీని చూడగానే మీకేమనిపించింది? ఒక్కసారైనా అనుభవించాలనిపించలేదూ...?

పై రెండు బొమ్మలు ఉద్దేశం మనలోని పాజిటివ్‌థాట్, నెగిటివ్ థాట్ వున్నాయి అని చెప్పడమే. కాని వాటిని మనం సరిగ్గా వాడం. పాజిటివ్ దగ్గర నెగిటివ్, నెగిటివ్ దగ్గర పాజిటివ్ వాడతాం. ఉదాహరణకి మన అందరికి కారు కొనుక్కొవడం భవిష్యత్తులో సాధ్యపడుతుంది. ఎక్కడో ఉన్న సెక్సీ స్త్రీని అందిపుచ్చుకోవడం దాదాపుగా దుర్లభం. ఒకవేళ అందివచ్చిన, నైతికవిలువలు మనల్ని కాపాడుతూ, కంట్రోల్ చేస్తాయి. ఇక్కడ మనం గమనించవలసిన విషయం జరిగే దానిని (కారు కొనుక్కోవడం) జరగదని, జరగని దానిని (సెక్సీ స్త్రీని అనుభవించడం) జరగవచ్చని కమ్యూనికేట్ చేసుకుంటాం. కాబట్టి ఏదేని విషయం మీరు చూసినప్పుడు కాని, విన్నప్పుడు గాని మీకు మీరు ఏమని చెప్పుకుంటారో గమనించండి. మీకు మీరు చెప్పుకుంటున్న మాటలను జాగ్రత్తగా వినండి. మీకు కనపడుతున్న దృశ్యాలను గమనించండి. కరెక్ట్‌గా మీకు మీరు విశ్లేషించుకోండి. పాజిటివ్, నెగిటివ్

అనే మాటలు కూడా నేను పెద్దగా ఇష్టపడను. జీవితానికి ఉపయోగపడతాయా లేదా అన్నదే ముఖ్యం. కాని, ఒక్కొక్క సారి మన మెదడు చెప్పేది మనం చాలా తప్పుగా వింటాం. లేదా వినిపించుకోం.

రాంసింగ్ 20వ అంతస్తు బాల్కనీలో నిలబడి న్యూస్‌పేపరు తిరగేస్తున్నాడు. పనిపిల్ల కంగారుగా వచ్చి "రాంసింగ్‌జీ మీ అబ్బాయి టెన్త్ క్లాస్ తప్పాడు" అని అంది. వెంటనే రాంసింగ్ పేపరు ప్రక్కన పడేసి 20 వ అంతస్తు నుండి ఆత్మహత్య చేసుకునేందుకు తలక్రిందులుగా దూకేడు. 15వ అంతస్తు వచ్చేసరికి రామ్‌సింగ్‌కు గుర్తువచ్చింది. తనకు కొడుకులు లేరని. తలక్రిందులు గా 10వ అంతస్తుకు వచ్చేసరికి రామ్‌సింగ్‌కు గుర్తు వచ్చింది తనకసలు పెళ్ళే కాలేదని. 5వ అతస్తుకి వచ్చేసరికి జ్ఞాపకం వచ్చింది. తనపేరు అసలు రాంసింగ్ కాదని. ఈలోగా అతని తల భూమిని తాకి ముక్కలయ్యింది.

ఫలానా చిట్‌ఫండ్ కంపెనీ డిపాజిట్లు మీద అందరికంటే ఎక్కువ వడ్డీ ఎలా ఇస్తుంది? కొంచెం ఆలోచించమని మనస్సు చెబుతూ వుంటుంది. కాని మనం ఏంచేస్తాం. మనస్సుమాట సరిగ్గా వినిపించుకోక త్వరగా ఎక్కువ వడ్డీతో డబ్బు మూట గట్టుకొని స్నేహితుల దగ్గర తెలివైన వాడిగా నిరూపించుకుందామని పప్పులో కాలువేస్తాం.

మీ లోపలి మనస్సు ఏం చెబితే అది విని అలా ప్రవర్తించగలిగితే మీకు చాలా హాయిగా ఉంటుంది. డాక్టరు బిల్లు తగ్గుతుంది. అయితే ఆ మనస్సు చేసే ప్రకంపణలు ఎట్లా తెలుసుకోవడం. దీనికి సమాధానం

నిశబ్దం. అంటే మళ్ళీ మన మెడిటేషన్ టెక్నిక్! ప్రతి రోజు పది నుంచి ఇరవై నిమిషాలు ఉదయం, సాయంత్రం కళ్ళు మూసుకుని కదలకుండా కూర్చోవడమే. శ్వాసని గమనించండి. ఆలోచనలను టీవీ లాగ దర్శించండి. ఆలోచనలవెంట వెళ్ళిపోవద్దు. డిస్టబెన్స్ ఉండకూడదని ఎదురు చూడవద్దు. ఆ ఇరవై నిమిషాలు మీకు తెలియకుండా మీతో మీరు చర్చించుకోవచ్చు. మతి తప్పిన కాకుల రొదలో మౌనమే వెలుగు అంటాడు సినారే. నిశబ్ద మెడిటేషన్ వలన లాభం ఈ క్రింది కథలో చూడండి.

ఒక ఫ్యాక్టరీ కొత్తగా ఒక మిషనరీని కొంది. ఆ మిషనరి సామర్థ్యం షిఫ్ట్‌కి తొమ్మిది వస్తువులను ఉత్పత్తి చేయడం. కాని పనివారందరూ షిఫ్ట్‌కి ఆరు కంటె ఎక్కువ ఉత్పత్తి చేయలేకపోతున్నారు. వీరిలో ఎలా పని సామర్థ్యం పెంచడం. ఫ్యాక్టరీ యాజమాన్యం ఒక ఎన్.ఎల్.పి. ట్రెయినర్‌ని పిలిచింది. అతను మొదటి షిఫ్ట్ పనివారిని కలిసి వారి బాగోగులు అడిగాడు. తరువాత ఎన్ని వస్తువులు ఉత్పత్తి చేస్తున్నారని అడిగాడు. దానికి పనివారు ఆరని సమాధానం ఇచ్చారు. దానిని పెంచలేరా అని అడిగాడు. పెంచలేమని వారు చెప్పారు. ట్రైనర్ వెరీగుడ్ అని చెప్పి బయటకి వెళ్తూ గేటు దగ్గర నేల మీద సుద్దముక్కతో 6 అంకెవేసి వెళ్ళిపోయాడు. పనివారు నవ్వుకొని పనిలో పడిపోయారు. మధ్యాహ్నం రెండు గంటలకు మొదటి షిఫ్ట్‌వారు వెళ్ళిపోయి రెండవ షిఫ్ట్‌వారు వచ్చారు. వస్తూనే వాచ్‌మెన్‌ని 6 అంకె గురించి అడిగారు. వాచ్‌మెన్ కథంతా చెప్పాడు. రెండవ షిఫ్ట్‌వారు కథంతా విని మేము

7 వస్తువులను ఉత్పత్తి చేసి చూపెడతాం. అని పట్టుదలతో రాత్రి పది గంటలకి 7 వస్తువులను ఉత్పత్తి చేసి ఇంటికి వెళ్తూ 6ని చెరిపేసి 7 అంకె వేసి వెళ్ళిపోయారు. రాత్రి షిఫ్ట్‌వారు కూడా ఎవ్వరూ చెప్పకుండానే పనిచేసి ప్రొద్దున్న కల్లా 8వస్తువులను ఉత్పత్తి చేసి, 7 చెరిపేసి 8 అంకె వేసి వెళ్ళిపోయారు. ప్రొద్దున్న మొదటి షిఫ్ట్‌వాళ్ళు వస్తూనే 6 బదులు 8 ఉందని ఆశ్చర్యపోయి, కథంతా తెలుసుకొని, వారు మధ్యాహ్నానికి 9 వస్తువులను తయారు చేసి, 8 చెరిపి 9 వేశారు.

నీతి : ఒక్కమాట కూడా వాళ్ళతో మాట్లాడకుండా ఎన్.ఎల్.పి. ట్రైనర్ వారితో వారినే కమ్యూనికేట్ చేయించాడు. ఇక్కడ మౌనమే వెలుగయ్యింది.

నిశ్శబ్దంగా ఉంటే మనతో మనం సరిగ్గా కమ్యూనికేట్ చేసుకోవచ్చు. నేను చాలా మందిని చూసాను. పూజా మందిరంలోంచి బయటకి వచ్చిన వారికి ప్రశాంత వదనం లేక పోవడం. నిశబ్దంగా దేవునితో కమ్యూనికేట్ చేసినప్పుడు వారికి ప్రశాంతత, హాయి రావాలే! పూజ చెయ్యకపోతే దేవుడికి కోపం వస్తుందని (లేదా శపిస్తాడని) ఆందోళన వీరిని వత్తిడికి గురిచేస్తుంది. అందుకనే ఎంత టైమయిపోతున్నా పూజని ఒక డ్యూటీ లాగ ముగించేస్తారు. పూజ తమ హాయి కోసం చేస్తున్నామని మరచిపోయి, దేవుడిని స్తుతించడం చేస్తారు. అవకాశం ఉంటే ఆందోళన పడకుండా ఒక రోజు ఆదిత్య హృదయం ఒక రోజు – నేను చెబుతున్న ఈ మెడిటేషన్ పూజ గదిలో చెయ్యండి. పది రోజుల తర్వాత తేడాని గమనించండి.

ఈ పుస్తకం ముఖ్యోద్దేశానికి వస్తే – ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం లేకపోతేనేమి? మన అంత:వాస్తవం (Core Reality) మనల్ని ఈ విధంగా ప్రశ్నిస్తుంది. ఇప్పుడు బాగానే ఉన్నాం కదా! ఎందుకీ డబ్బు యాతన? ఈ విధంగా ప్రశ్నించే వారు తమకి తాము మనస్ఫూర్తిగా ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం అవసరం లేదని చెప్పుకోగలిగితే వారు ధన్యజీవులు. అలాకాకుండా ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం కావాలనుకుంటూ, మనస్సుని చాలా కష్టాలు పాలు చెయ్యాలి కాబట్టి, డబ్బు యాతన మనకొద్దు. అని చెప్పుకుంటూ ఉండే వారి గురించి ఈ డిస్కషన్.

Brain is the laziest organ in one's body.

శరీరంలో అత్యంత బద్ధకస్తురాలైన అంగం మెదడు

మనస్సు వేరు, మెదడు వేరు. తలలో ఉండే అంగం మెదడు. మన శరీరమంతా వ్యాపించి ఉండేది మనస్సు. మన సౌలభ్యం కోసం మనస్సు, మెదడు ఒకటిగానే తీసుకుందాం. కాబట్టి మన శరీరంలో అత్యంత బద్ధకస్తురాలైన అంగం మెదడు. తనువు మొండికేస్తే మెదడు గదమాయిస్తుందంటాడు అట్లూరి వెంకటేశ్వరరావు. ఈ మెదడు తనకి అలవాటైన పనిని తప్ప కొత్త పనిని ఒప్పుకోవడానికి ఇష్టపడదు. ఉదాహరణకు శరీరంలో కాలి దగ్గర దురద వేసిందనుకోండి. ఈ ఫీలింగ్ మెదడుకు చేరుతుంది. మెదడు బద్ధకస్తురాలు కాబట్టి చేతిని గోకమని ఆదేశించి తాను రెస్ట్ తీసుకుంటుంది. ఇటువంటి మనస్సుని నిత్యం అంకుశం పెట్టి పొడుస్తూ ఉండాలి. కాని ఎలా? మనకిష్టమైన పనులు రోజంతా నెలకొల్పుకోగలిగితే, మనస్సు నిత్య నూతనంగా

ఉంటుంది. అందుకే హోమియోపథి హానిమన్ ఇట్లా అంటాడు. వ్యాధి మనస్సుకుకాని శరీరానికి కాదు. ఎప్పుడైతే మనస్సు హాయిగా ఉందో రోగాలు రమ్మన్నా రావు. ఓ పదహారేళ్ల కుర్రాడికి జలుబు, తలనొప్పి, చికాకుగా ఉందని గర్ల్‌ఫ్రెండ్‌ని ఆరోజుకి కలవడం మానివేయడేమి?

మీ జీవితం మీ కిష్టమైనట్లు 40–45సంవత్సరాల తరువాత గడపడానికి మీరు మీ మనస్సుని స్వాధీన పరుచుకోండి. అంటే మీరు చెప్పినట్లు మీ మనస్సు వినేలా చేసుకోండి. ముందుగా మీ కిష్టమయిన పనులు గ్రహించండి ఒక వేళ మీకిష్టమైన పని మానస సరోవరానికి వెళ్లడమైతే దానిని ముందుగానే గుర్తించండి. తరువాత ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం గురించి పాటుపడండి. న్యూజిలాండ్ కు చెందిన నాన్సి అనే వనిత 60 సంవత్సరాలకి రిటైరయ్యి తనకిష్టమైన పని కొండలెక్కడమని తన 70వ ఏట తెలుసుకొని, 90వ పడిలో ఆల్ఫ్సు పర్వతాలు ఎక్కింది.

కేశవరావు నైన్‌పూర్‌లో రైల్వే టికెట్ కలెక్టర్, ఫ్యామిలీని వైజాగ్‌లోనే ఉంచేడు. రిటైరయ్యే నాటికి తన ఐదుగురు పిల్లలను బాగానే సరిదిద్దాడు. చక్కని అపార్ట్‌మెంట్‌లో శేషజీవితం గడుపుతున్నాడు. దగ్గరలో నున్న హిందూ రీడింగ్ రూమ్‌కి వెళ్ళి చదరంగం, పేపరు చదవడం మొదలగునవి చేస్తూ ఉండేవాడు. ఒక సంవత్సరంలోపునే తన కిష్టమైనది ఇది కాదని, వైద్యమని గుర్తించాడు. రీడింగ్‌రూమ్‌కి వెళ్ళడంమానేసి, వెంటనే హోమియో పుస్తకాలు చదవడం ప్రారంభించాడు. ఆరు నెలలు తరువాత ఉచితంగా హోమియో వైద్యం చేయనారంభించాడు. అందుకు డబ్బు కోసం తన పెన్షన్ సగం అమ్మి,

బ్యాంక్‌లో వేసి దానిని హోమియో వైద్యానికి వినియోగించడం ప్రారంభించాడు. కేశవరావుకి ఇప్పుడు 82 సంవత్సరాలు వైజాగ్‌లో హోమియో డాక్టర్లలలో పేరొందిన డాక్టర్లలో కేశవరావు ఒకరు. ఈ రోజుకి రెండు గంటల పాటు హోమియో పుస్తకాలు చదువుతాడు. క్వాలిఫైడ్ హోమియో డాక్టర్లు చాలా మంది ఇతనిదగ్గరకు డిష్కషన్‌కి, డౌట్లకు వస్తారు. నేను చిన్నప్పటి నుండి బాగా తెలియడం వలన నేను ఎప్పుడు కలిసినా, హౌ ఆర్ యు మై బాయ్ అని పలకరిస్తాడు. (కేశవరావు 2012లో చనిపోయారు).

మీరు ఏవైనా చెప్పండి మాష్టారూ! ఇవన్నీ సాధ్యపడవు! మేట్రిక్స్ రీలోడెడ్ సినిమాలో హీరో తనని పాయింట్ బ్లాంక్ రేంజి నుండి (సుమారు 3 అడుగులు) పిస్తోలుతో కాలుస్తున్న వ్యక్తి నుండి తప్పించుకుంటాడు. ఇది చూడగానే ఇటువంటివి సినిమాల్లో తప్ప బయట సాధ్యపడదు అని కమ్యూనికేట్ చేసుకొని మనస్సు తలుపులను మూసేసుకుంటాము.

ఒక తల్లి తన నాలుగేళ్ల బిడ్డను రక్షించుకోవడానికి సాధ్యసాధ్యాలు ఆలోచించకుండా డైరెక్టుగా పులితో పోరాడింది. ఆమె ఒకే మనస్సుతో ఈ పని చేయగలిగింది. అంత: మనస్సు చేతన మనస్సు ఒకే టార్గెట్ మీద దృష్టిని నిలబెట్టగలిగింది. హెన్రీ ఫోర్డ్ V8 ఇంజన్ కనిపెట్టాక ఇలా అంటాడు గమ్యం మీద నుంచి దృష్టి మరలిస్తేనే భయాలు చోటు చేసుకుంటాయి. కాబట్టి అసంభవం అనే మాటను దరిచేరనీయకండి. అలాగే మేము ఆడవాళ్లం చేయలేము అని అనుకోవద్దు.

అభయ్ సినిమాలో కమల్‌హసన్‌కి ఉన్న వ్యాధి పేరు స్కిజో ఫెర్నియా విత్ పారనాయిడ్, ఈ వ్యాది ఉన్నవారికి బయటి నుండి మాటలు వినపడుతుంటాయి. పారనాయిడ్ కలిస్తే హింసకు పురిగొల్పుతాయి. హింస అంటే మనుష్యులను చంపడం, వస్తువులను విరగ్గొట్టడం కాదు. సాధారణంగా ఈ స్కిజోఫెర్నియా సమసిపోదు. మందులతో చాలా బాగా కంట్రోల్ చేయవచ్చు.

చూడండి! జాన్‌నాష్ సమసి పోనటువంటి స్కజోఫెర్నియా వ్యాధితో పోరాడి వ్యాధిని నేలమట్టం చేసి, ఎకనామిక్స్‌లో నోబుల్‌ప్రైజ్ సంపాదించాడు. తద్వారా అసంభవం అనే మాటను చెరిపేశాడు. జాన్ నాష్ గురించి తీసిన సినిమా ఎ బ్యూటిఫుల్ మైండ్ అవకాశం ఉంటే చూడండి. అలాగే రెండు మూడు కేన్సర్లతో జేన్ టామిల్సాన్ పరుగు పందెంలో అసంభవాన్ని అధిగమించింది.

మనస్సుని ఇలా స్వాధీనం పరచుకుంటే లాభం, ఇష్టమైన పని చేయడమే కాకుండా డాక్టర్ బిల్ తగ్గుతుంది. చెప్పిందే చెబుతున్నానని విసుక్కోకండి. తరువాత విజయ భ్రాంతిలో డాక్టర్ బిల్లు గురించి చర్చిద్దాం.

ది సుల్తాన్ ఆఫ్ స్వింగ్ – వసీం అక్రమ్‌కి మధుమేహవ్యాధి. మ్యాచ్ తరువాత మిగిలిన ఆటగాళ్ళతో మందు కొట్టడానికి వెళ్లకుండా జిమ్‌కి వెళతాడు. పక్షిలా గాల్లో ఎగిరే ఫీల్డరే జాంటీరోడ్స్. కానీ అతనికి మూర్ఛరోగం.

CONVICTIONS & CORE REALITIES

మన అందరి మనస్సులో కొన్ని బలమైన నమ్మకాలు, అంత:వాస్తవం (Core reality) లో కొన్ని సాధ్యపడవు లేదా ఇంతకంటే ఏమీ చెయ్యలేను ఇలాంటివి నాటుకుపోయాయి.

ఈ క్రింద మనకి మనం చెప్పుకొనే ప్రవచనాలను గమనించండి.

అందరికి డబ్బు సంపాదించడం సాధ్యంకాదు

వెజిటేరియన్స్ – రొమాన్స్ బాగా చేయగలరు

నెయ్యి తినేవాళ్ళు చాలా తెలివైన వాళ్ళు

ముస్లింలు టెర్రరిస్టులు

నేను ఇప్పుడు అంత డబ్బు సంపాదించలేను

నేను ఇప్పుడు ఇదంతా ఎక్కడ చేయగలను.

సినిమాలు, రాజకీయాలు, బ్రాందీషాపులు.. వీటిల్లో మాత్రమే డబ్బు వుంది.

ఇప్పుడు టైం లేదు. ఇంకేం మాట్లాడకు.

మనం ఆఫీసుల్లో చూస్తూ ఉంటాం. పై ప్రవచనాల్లాంటి ఏదో ఒక ప్రవచనంతో కొంత మంది నిత్యం ఏడుస్తూ ఉంటారు. ప్రాణిక్ హీలింగ్‌లో చెప్పినట్లు, వారికి ప్రాణతేజస్సు (ఆరా) చాలా కొద్దిగా ఉంటుంది. ఎప్పుడూ నెగిటివిటీనే వెదజల్లు తుంటారు. మీరు గమనించండి. కొంతమందితో ఓ అరగంట కాలం గడిపితే చాలు మనసంతా చికాకై పోతూవుంటుంది. కొంత మంది ఓ అరగంట

మనతో కాలం గడిపి వెళ్లిపోతే ఆ పరిమళం అలా ఉండిపోతుంది. వారికి ప్రాణ తేజస్సు ఎక్కువ ఉన్నట్లు లెక్క. ప్రేమికులలో ఈ ఆరా చాలా ఎక్కువగా ఉంటుంది.

నేను సౌదీలో అసిస్టెంట్ ప్రొఫెసర్‌గా జాయిన్ అయిన కొత్తలో డిపార్ట్‌మెంట్‌లో ఒక ఇండియన్ ప్రొఫెసర్ ఒక పాకిస్థానీ ప్రొఫెసర్‌ని ఎప్పుడూ బండబూతులతో అడ్డమైన బాషతో తిడుతూ ఉండేవాడు. నాకు కొత్త. ఇద్దరిలో ఎవరు సరియైన వ్యక్తులో నాకు ఇంకా తెలియదు. ఇండియన్ మిత్రుని ఏడుపు భాష భరించలేకుండా ఉన్నాను. అప్పుడు ఆ ఇండియన్‌కి ఒక సలహా ఇచ్చాను. నువ్వు అనవసరంగా మెదడులో ఒక సెల్ ఆ పాకిస్థానీయుని గురించి తయారు చేసుకున్నావు. విడిని తిడుతున్నంత కాలం మెదడులోని ఆ సెల్ వృద్ధి చెందుతుంది. తద్వారా రక్తంలో న్యూరోట్రాన్స్‌మీటర్లు అధికం అయ్యి నీకు లాంగ్ రన్‌లో బీపీ, షుగర్, హార్ట్ ఎటాక్ రావచ్చు. వెంటనే ఆ ఇండియన్ “మరి నన్ను ఏం చెయ్యమంటావు. ఆ వెధవ” మళ్ళీ గొడవంతా చెప్పబోయాడు. “ఒక పని చెయ్యి. వాడిని తిట్టే ప్రతి సారి నీకు నువ్వు ఇలా చెప్పుకో. నేను ఈ రోజు నా కూతిరికి ఒక మేథమేటిక్స్ లెక్క చెబుతాను. రోజులో ఎన్నిసార్లు తిడితే అన్ని లెక్కలు చెబుతాను” అని నేను సలహా ఇచ్చాను. మరునాడు రాత్రి ఆ ఇండియన్ ప్రొఫెసర్ అపార్ట్‌మెంట్‌కి పరిగెత్తుకుంటూ వచ్చి షేక్ హేండ్ ఇస్తూ “చాలా గొప్ప మంత్రం చెప్పావు. ఆ పాకిస్థానీయుని రోజుకి ఎన్ని ఎక్కువ సార్లు చూస్తానా అని తహతహ మొదలయ్యింది. అన్ని లెక్కలు నా పిల్లలకి

చెప్పగలుగుతున్నాను." విచిత్రంగా కొన్నాళ్ళకు ఆ ఇండియన్, పాకిస్థానీ చాలా మంచి మిత్రులు అయిపోయారు. నిజానికి ఆ పాకిస్థానీయే చాలా ఫెయిర్ మైండ్, హెల్పింగ్ నేచర్ కలవాడు. ఆ ఇండియన్ తన మనస్సులో పగని తొలగించి ప్రేమని ప్రతిక్షేపించుకోగలిగేడు.

మన దేశంలో నున్న అత్యంత దురదృష్టకరమైన నమ్మకం (కన్విక్షన్) కులం మరియు మతం

ఫలానా మతం వారు చెడ్డవారు, పుట్టుకతోనే చెడ్డ నేర్చుకుంటారు.

ఫలానా ప్రాంతీయులు నమ్మదిగినవారు కాదు.

ఫలానా కులం వారు డబ్బు కోసం గొంతు కోస్తుంటారు.

చాలా కాలం క్రితం ఉస్మానియా జనరల్ ఆసుపత్రిలో ఇద్దరు మగ బిడ్డలు పుట్టగానే ఎవరో బిడ్డలని మార్చివేసారు. ఒకరుహిందువు ఒకరు ముస్లిం. వియషం బయటపడి సరి చేసేరు. చంటిపిల్లల మార్పిడి నిజంగా జరిగిందనుకుందాం. అప్పుడు ఏం జరుగుతుంది. ఒక హిందువు ఒక ముస్లిం ఇంట్లో, అలాగే ఒక ముస్లిం ఒక హిందువు ఇంట్లో పెరుగుతారు. ఇద్దరూ పెద్దయ్యాక మత పిచ్చిగాళ్లయ్యారను కుందాం. వారికున్న కన్విక్షన్ తమ మతాలు (?) గొప్పవని, వారు తెలియకుండానే తమ సహోదరులను చంపుకుంటారు.. ..పై కథ తొలిదశలోనే ముగింపుకు వచ్చేసింది. పై విషయాలన్ని డాక్టర్ కొవూర్ తన వ్యాసాలలో సాహసోపేతంగా చాలా కాలం క్రితమే డిస్కస్ చేసేడు. మనకున్న కులపిచ్చి, మతపిచ్చి (నమ్మకం) చూస్తే కడుపులో దేవినట్టుంటుంది.

నీల్ హార్లింగ్ అని నాకొక అమెరికన్ స్నేహితుడు ఉన్నాడు. అతను ఇంగ్లీషు లెక్చరర్. ఇండియన్ సిస్టమ్ గురించి ఏదోకథ రాయడానికి మన కులవ్యవస్థ గురించి క్షుణ్ణంగా చెప్పమని అడిగాడు. నేను ఏకధాటిగా మూడు రోజులు నీల్‌కి నీళ్ళివ్వకుండా మన కుల ఎయిడ్స్ (గజ్జి) గురించి చెప్పాను. మూడు రోజుల తరువాత నీల్ ఇలా అన్నాడు. ఇండియన్ కుల వ్యవస్థగురించి ఇంక చెప్పొద్దు. దాన్ని అర్థం చేసుకోలేము. ఎందుకంటే అది అర్థం లేదు కాబట్టి!

ఇంతకీ అసలు విషయానికొస్తే 'నేను ఇంతకంటే డబ్బు సంపాదించలేను'. 'నాకు ఇంతే (డబ్బు) చాలు' లాంటి కన్విక్షన్స్ మీకు ఉన్నాయేమోనని జపాన్ అద్దంలో చూసుకొని ఆత్మ పరిశీలన చేసుకోండి. తరువాత అటువంటి పరిమిత నమ్మకాన్ని మనస్సులోంచి చెరపేయడానికి అలోచించండి?

పని మనిషి నుండి ప్రైమినిష్టర్ వరకూ అందరూ చెప్పే కన్విక్షన్ "టైం లేదని".

డాక్టర్ గోపాలకృష్ణ పేరు మోసిన హార్ట్‌సర్జన్. ఆయన సార్ధక నామదేయుడు. ఇంటర్ తరువాత మెడిసన్‌లో సీటు రాకపోతే బి. యస్.సి. చదివాక మెడిసన్‌లో సీటు తెచ్చుకున్నాడు. చాలా తెలివైన వాడు. బియస్సీలోనే క్లాస్‌మేట్ అమ్మాయిలను లైనులో పెట్టి చాలా కార్యక్రమాలు నిర్వహించాడు. తరువాత మెడిసన్‌లో ఇంక చెప్పక్కరలేదు. పేషంట్లతో, నర్సులతో, పేషెంట్లకు సంబంధించిన వారితో, కొలీగ్స్‌తో... ఇలా చాలా మందితో గోపాలకృష్ణ సెక్స్ సంబంధాలు కలిగియున్నాడు.

ఎం.బి.బి.ఎస్. తరువాత తన తెలివితేటలతో డిల్లీలోని ఆల్ ఇండియా ఇన్‌స్టిట్యూట్ ఆఫ్ మెడికల్ సైన్స్‌లో పీజీ రిసెర్చ్ చేసి పెద్ద హార్ట్ స్పెషలిస్ట్ అయ్యాడు. కాలక్రమేనా గోపాలకృష్ణకి పెళ్ళి అయింది. ఇప్పుడు ఇద్దరు పిల్లలు. తాను చదువుకునే రోజుల్లో, తరువాత ఏర్పడిన సంబంధాలలో ఓ నాలుగింటిని గోపాలకృష్ణ వదులుకోలేక పోయాడు. వృత్తిరీత్యా గోపాలకృష్ణ చాలా బిజిగా ఉంటాడు. సుమారు పదిహేను ప్రయివేటు ఆసుపత్రులకి అతను హార్ట్ కన్సల్‌టెంట్. నిజానికి ఒక్క నిమిషం కూడా ఖాళీ ఉండదు. కాని గోపాలకృష్ణ తన భార్య బిడ్డలను సరిగ్గా చూసుకుంటూ, వదులుకోలేని నాలుగు సంబంధాలను నెలలో ఏదో ఒక రోజున టచ్ చేసి వస్తాడు. అసలునీకు ఖాళీ లేదు కదా. 'ఆ మిగిలిన పనులు' ఇతరులకు తెలియకుండా ఎలా మేనేజ్ చేయగలుగుతున్నావ్ అని అడిగితే. గోపాలకృష్ణ సమాధానం 'అంతా ఇంట్రస్ట్ మీద ఉంటుంది. ఇంత టైం లేకపోయినా నేను కొత్త సంబంధాల కోసం వెతుకుతూ ఉంటాను' అని అన్నాడు.

నీతి : పై కథలో టైం మేనేజ్‌మెంట్ సూత్రాన్ని గ్రహించండి. రాసలీల సూత్రాన్ని కాదు. దయచేసి మీకు ఉపయోగపడే మంచినే (టైమ్ మేనేజ్‌మెంట్) గ్రహించండి.

అంత అందమైన శిల్పాన్ని ఎలా చెక్కగలిగేవు అని జక్కనని అడిగితే "ఏముంది అక్కర లేనిది రాయిలోంచి చెక్కిపారేశాను" అని సమాధానం ఇచ్చాడు అమర శిల్పి.

https://en.wikipedia.org/wiki/P._J._Sudhakar

పి.జె. సుధాకర్ 1987 బ్యాచ్‌లో సివిల్ సర్వీసెస్ పాసయ్యాడు. ఇన్‌ఫర్మేషన్ సర్వీసెస్‌లో క్లాస్-1 ఆఫీసరుగా జాయిన్ అయి న్యూస్ ఎడిటర్‌గా హైదరాబాదు దూరదర్శన్‌లో తరువాత ఆకాశవాణి విశాఖపట్నంలో పనిచేశాడు. ఉద్యోగ రీత్యా చాలా తిరుగుతూ ఉంటాడు. కటిక దరిద్రం నుంచి చాలా పైకి వచ్చిన వాడు. 110 పీజీలు, 6 పీ.హెచ్.డీలు చేసి రికార్డ్ సృష్టించేడు. సివిల్ సర్వెంట్‌గా అస్సలు ఖాళీ వుండదు మనిషికి. అయినా ఎన్ని పరీక్షలు ఎలా వీలుచూసుకొని వెళ్ళి రాసేడో? చాలా పరీక్షలకి రెండు గంటలకి పరీక్ష హాలుకి వెళ్ళి, అరగంట లేటు మార్జిన్‌లో పరీక్ష హాలు బయట నిలబడి, అప్పుడు గబగబా చదివి పరీక్ష రాసేవాడు. అతని విజయ రహస్యం తనకి టైమ్ లేదని కమ్యూనికేట్ చేసుకోకపోవడమే! నాకు ఎప్పుడు సుధాకర్ రోడ్ మీద కనపడినా ఇలా అనేవాడు 'నాకున్న టైంలో అడ్జస్ట్ చేసుకొని మీకు పదినిమిషాలు కేటాయిస్తాను. రండి ఇస్క్రీం తిందాం. నిన్ననే రిజల్ట్స్ వచ్చాయి. ఇంకో పీజీ చేసాను. నేను ఈర్ష్యతో 'మీరు ఎన్ని పీజీలు చేసిన మేథ్స్ పీజీ చెయ్యలేరు' అని అంటుండేవాడిని. 'మీరెలా ఇన్ని డిగ్రీలు టైం లేకపోయినా చేయగలుగుతున్నారు' అని అడిగితే 'మా తల్లిదండ్రులకి చదువు లేకపోవడమే కారణం' అని చెప్పాడు. ఇంకా తన విజయ రహస్యం అందరిని నవ్వుతూ పలకరించడమే అని చెప్పాడు నవ్వుతూ!

నీతి : అన్ని డిగ్రీల వలన ఉపయోగమేమిటి లేదా గొప్ప ఏమిటి అని అలోచించకుండా సుధాకర్ టైం మేనేజ్‌మెంట్ స్కిల్‌ని

గమనించండి.

మాకు ఇష్టమైన పనులైతే సుధాకర్, గోపాలకృష్ణ లలాగ మేమూ ప్రొద్దున్నే ఠక్కున లేచి చేస్తాం. అందుకే ఈ పుస్తకం ప్రారంభం నుంచి నేను మొత్తుకుంటున్నది అదే. మీ కిష్టమైన పనులను కనుగొనండి. అవి వెంటనే చేయలేకపోయినా ఇంకో పది సంవత్సరాల లోపల మొదలు పెట్టడానికైనా ఈ రోజు నుండి ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం పేరుతో పునాది వెయ్యండి. మీ కిష్టమైన పనిచేయుమని మీకెవరు చెప్పక్కరలేదనుకుంటా!

అయితే ఇక్కడో చిన్న చిక్కుంది. మనకు జీవితంలో కొన్ని ఇష్టం లేని పనులు తగులుతాయి. ఉదాహరణకు వాకింగ్ చేయడం, టెలిఫోన్ బిల్ కట్టడం, కూరలు తేవడం మొదలగునవి. వరల్డ్‌క్లాస్ అథ్లెటిక్ కూడా ఎక్సర్‌సైజు అంటే ఇష్టం లేనిపనే. దీనికి సాండ్‌విచ్ టెక్నిక్ ఉపయోగించాలి. రెండు ఇష్టమైన పనుల మధ్య ఒక ఇష్టంలేని పనిని దూర్చండి. ముందుగా ఇష్టంలేని పనుల లిస్టు వ్రాసికొని గుర్తించండి. ఇష్టం లేనివి తీసుకొని రెండు ఇష్టమైన పనుల మధ్య ఇరికించండి. అన్ని ఇష్టం లేని పనులను ఒక్కసారే ఎత్తుకోవద్దు. నిస్పృహ ఆవరిస్తుంది. మెదడు అత్యంత బద్ధకస్తురాలు కాబట్టి ఇష్టంలేని పనిని రొటీన్‌లోకి జొప్పించగానే, కొన్నాళ్లకు అలవాటు చేసుకుంటుంది. హేబిట్స్ డై హార్డ్ అని పుట్టుకతో వచ్చిన అలవాట్లు పుడకలతో కాని పోవు అన్న సామెత మనకి ఉండనే ఉంది. అందుకనే మనకిష్టంలేని పనిని కొంచెం శ్రమ పడి మనం అలవాటు చేసుకోవాలి. దీనినే

మైండ్ కండీషనింగ్ అని అంటారు. మైండ్ ఫలానాది మంచా, చెడా అనేది గుర్తించలేదు. దానికి ఏ సలహా ఇస్తే దాని ప్రకారం నడుచుకొని పోతుంది. ఉదాహరణకు ఒక రోజు ఇంటికి రావడం లేటయిన స్కూల్ పిల్లాడికోసం, ఓ తల్లి తల్లడిల్లిపోతుంది. పిల్లాడు లేటయిన పది నిమిషాలు వర్రీ అవ్వమని మైండ్‌కి ఆ తల్లే చెప్పుకుంది. అందుకను గుణంగా బాడీచేంజెస్ కూడా వచ్చేస్తాయి. ఇంత చిన్న విషయానికి వర్రీ అవనక్కరలేదని మైండ్ ఎదురు ప్రశ్నించదు. ఎందుకంటే ఏది మంచో, ఏది చెడో మైండ్‌కి తెలియదు. కాబట్టి సాండ్‌విచ్ టెక్నిక్ ద్వారా మైండ్ కండీషనింగ్ ప్రయత్నిస్తే ఇష్టం లేని పనులు చేయడంలో మంచి ఫలితం ఉంటుంది.

డబ్బు సంపాదన విషయంలో నేను ఇంతకంటే ఎక్కువ సంపాదించలేను లాంటి నమ్మకాలు, అంత:వాస్తవంలో గుర్తించి, వాటిని చెరిపేసి లాభదాయకమైన కన్విక్షన్స్‌ని ఫిక్స్ చేసుకొని, మైండ్‌ని కండీషనింగ్ చేసుకోవాలి.

విజయ భ్రాంతి (Virtual Success)

ఈ వర్చువల్ సక్సెస్ మీదే ఒక పుస్తకం వ్రాయచ్చు. మనందరం ఈ విజయ భ్రాంతి నుంచి తప్పించుకోలేము. టెన్త్, ఇంటర్ చదివే కుర్రాళ్లు, పార్లర్ దగ్గర రోడ్లమీద కూర్చొని గంటల కొద్ది సినిమా కబుర్లు, అమ్మాయిల కబుర్లు చెప్పుకుంటారు. ఆ మాటల వలన వచ్చే కిక్ అంతా ఇంతా కాదు. సాయంత్రం ఆ సమయం అయ్యేసరికి వీరు ఇక ఉండలేరు. వీరికి స్నేహితులతో కలిసి చేసే ఆ విన్యాసాలే

విజయంగా (విజయ భ్రాంతిగా) భావిస్తుంటారు. ఆ స్టేజి నుండి మయట పడమని పెద్దవాళ్ళు కుర్రాళ్ళకు వార్నింగ్‌లు ఇస్తూ ఉంటారు. వీరు వినిపించుకోరు. ఈ కుర్రవాళ్లు పెద్ద వాళ్లయ్యాక తాము వేస్ట్ చేసిన టైం గుర్తు తెచ్చుకుని నాలిక కరుచుకుంటారు. మన మందరము ఇప్పటికీ విజయ భ్రాంతిలో చిక్కుకుంటూ ఉంటాం. ఆఫీస్ అయిపోయాక మళ్ళీ కొలీగ్స్‌ని కలిసి ఆఫీస్ విషయాలు చర్చించు కుంటాం. లేదా ఆఫీసుల్లో పనిచేసే ఆడవాళ్ళ గురించి చౌకబారుగా మాట్లాడుకుంటాం. ఇవన్నీ మనకు భరించలేని ఆనందాన్ని ఇస్తూ ఉంటాయి. అటువంటి ఆనందాన్ని, మత్తుని మన మనస్సు ఒదులు కోలేదు. దీనినే రిలక్స్ అయ్యాను అని పేరు పెట్టుకుంటాం. ప్రేమికులు కలిసి ఓ గంట సేపు మాట్లాడుకున్నాక ఆ ప్రేమ మత్తుతో ఇంటికి వెళ్ళి, ఇంకా ప్రేమ గురించే ఆలోచిస్తూ, రక్తంతో ఉత్తరాలు రాయడాలు, ప్రియురాలి పేరు చెక్కడాలు.. ఇవన్నీ విజయ భ్రాంతిలోకే వస్తాయి. పైగా ఇటువంటి ఆనందం మా ఒక్కరి సొంతమే. వేరెవరు ఇంతటి ఆనందాన్ని అందిపుచ్చుకోలేదని అనుకుంటూ ఉంటారు.

సురేష్ పీజీ అప్పుడే పూర్తిచేసి మా కాలేజిలో పార్ట్‌టైం లెక్చరర్‌గా జాయిన్ అయ్యాడు. నాకు టీచింగ్ అంటే ఇష్టం, ఎలాగైనా రీసెర్చి చేస్తాను అని అందరి దగ్గర అంటుండేవాడు. సురేష్‌కి కాలేజి వాతావరణం చాలా బాగా నచ్చేసింది. కో ఎడ్యుకేషన్ కాలేజిలో అమ్మాయిల ముందు పోజ్‌గా పాఠాలు చెప్పడం, అమ్మాయిల ముందు అబ్బాయిలను తూలనాడడం చేస్తుండేవాడు. అమ్మాయిలు గుంపుగా

వచ్చి డౌట్లు అడగగానే, వారి బాడీ ఆడర్, సురేష్‌ని వివశుణ్ణి చేస్తుండేది. ఇది కాకుండా స్టాఫ్ రూంలో మేడమ్‌ల ప్రక్కన కూర్చుని కబుర్లు, వారికి రకరకాలైన పనుల్లో సాయపడడం, ఒకరిద్దరు మేడమ్‌లతో భుజం భుజం రాసుకొని కూర్చోవడం... కాలేజిలో దొరికే త్రుళ్లింతలు చెప్పనలవి కావు. అందిరికీ సహాయపడుతూ, త్రుళ్లుతూ సురేష్ కాలేజిని తన భుజస్కంధాల మీద మోస్తుండేవాడు. దీని వలన చాలా కాలేజి విషయాల్లో చనువు తీసుకుంటుండేవాడు. ఒకసారి అతి చనువుతో నన్ను తూలనాడేడు. నేను నవ్వుతూ "సురేష్ నేను నిన్ను శపిస్తున్నాను, నువ్వు ఇదే కాలేజిలో కలకాలం ఇదే ఉద్యోగం చేస్తావు" అని అన్నాను. సురేష్ దానికి 'మహా భాగ్యం' అన్నాడు. ఇరవై సంవత్సరాల తరువాత సురేష్ ఒక ప్రయివేటు కాలేజిలో నాకు ఎదురుపడ్డాడు. "మీరు ఏ ముహూర్తాన శపించారో కాని, అదే నిజమయ్యింది. నేను క్వాలిఫికేషన్ ఇంప్రూవ్ చేసుకోలేదు. రిసెర్చ్ చేయలేకపోయాను. పోటీ పరీక్షలురాయలేదు. ఇప్పుడు ఆ కాలేజితో పాటు మరో మూడు కాలేజిల్లో పార్టు టైమ్ ఉద్యోగాలు చేస్తున్నాను" అని అన్నాడు.

నీతి : సురేష్ తీవ్రమైన విజయ భ్రాంతికి లోనయ్యాడు. అప్పటికి దొరికిన ఆనందమే జీవితాంతం ఉంటుందని మనస్సులో వాపోయాడు. అంతకంటే దురదృష్టకరమైన విషయమేమంటే సురేష్‌కి ఇలా జరగడం (స్థిరమైన ఉద్యోగం రాకపోవడం) అతని కర్మ అని చుట్టూ ఉన్న సొసైటీ అతనికి సజషన్ ఇస్తోంది. సురేష్ విజయ భ్రాంతి నుండి బయటపడకుండా ఇదంతా

తన కర్మని అందరిని (సింపథీ కోసం) నమ్మించడానికి ప్రయత్నిస్తూ ఇంకా విజయ భ్రాంతిలోనే కొట్టుమిట్టాడుతున్నాడు.

మీరు జాగ్రత్తగా గమనిస్తే జీవితంలో సరియైన గమ్యం లేని వారు విజయ భ్రాంతిలో ఎక్కువగా చిక్కుకుంటారు. గోల్ అంటే ఏదో సాధించడం అని కాదు. మీకు ఎంతో ఆనందాన్నిచ్చే కబుర్లు అయిపోగానే మీకు చాలా నిస్సత్తువ వచ్చేస్తుంది. ఏ పని చేయబుద్ధికాదు. చికాకు పెరుగుతుంది. ఏమీ తినకుండా అలానే పడుకుంటారు. మర్నాడు మళ్ళీ మామూలే! టి.వి., సెల్‌ఫోన్, ఇంటర్‌నెట్ మొదలగు ఎలక్ట్రానిక్ వస్తువులు ఏవైనా సరే అవసరానికి మించి మీరు ఒక్క నిమిషం ఎక్కువ వాడినా 'విజయ భ్రాంతి' మీకు నిస్పృహకు గురిచేస్తుంది. (ఖాళీగా ఉన్నానని టివి చూడడం, ఇంటర్‌నెట్‌తో ఆడుకోవడం, సెల్‌ఫోన్ గురించి తెలుసుకోవడం, వీడియో గేమ్స్ ఆడటం). నీతిగా ఉండడం విజయ భ్రాంతి నుండి తప్పించుకోవడానికే అని నా క్లాసులో ఎప్పుడూ చెబుతూ ఉంటాను.

జోగారావు బిఎ ఆఖరి సంవత్సరం పరీక్ష రాయడానికి సిటీ బస్కెక్కాడు. బస్సులో చాలా జనం ఉన్నారు. లక్కీగా బస్సెక్కగానే జోగారావుకి ఒకమూల సీటు దొరికింది. ఎందుకో జోగారావుకి టిక్కెట్టు ఎగ్గొడదామనిపించింది. జోగారావు కూర్చున్న మూలకి కండక్టర్ రాలేదు. తన స్టాపు వచ్చేలోగా చదువుదామని గైడు తీసాడు. కండక్టర్ గట్టిగా అందరూ టిక్కెట్ తీసుకోవాలని అరుస్తున్నాడు. జోగారావుకి భయం

పట్టుకుంది. చెకింగ్ స్క్వాడ్ వచ్చి పట్టుకుంటే ఏం చెప్పాలి. ఇదీ జోగారావు ఆలోచన. మెదడు బరువెక్కింది. లాభంలేదు టికెట్ తీసేద్దామనుకున్నాడు. బస్సెక్కగానే ఎందుకు తీయలేదని కండక్టరు అడుగుతాడేమోనని సిగ్గుతో తీయలేదు. మళ్లీ టెన్షన్, ఆఖరుకి తన స్టాపు రాగానే జోగారావు బస్సు దిగి ఊపిరి పీల్చుకున్నాడు. అదే బస్సులోంచి దిగిన స్నేహితుడితో జోగారావు గొప్పగా "నేను తెలివిగా టిక్కెట్టు ఎగ్గొట్టాను" అని అన్నాడు. జోగారావు తన గమ్యం మరచిపోయాడు. టిక్కెట్టు ఎగ్గొట్టి విజయ భ్రాంతిలో పది రూపాయలు ఆదా చేసాడు. కాని చాలా విలువైన కాలాన్ని – పరీక్షముందు బస్సులో మననం చేసుకునే కాలాన్ని అనవసరంగా కండక్టరు గురించి ఖర్చు చేసాడు. బస్సులో ప్రయాణించిన అరగంటలో మననం చేసుకున్న జవాబు పరీక్షలో పడి, పది మార్కులు ఎక్కువ వస్తే, ఆ పది మార్కులు జీవితాంతం తన సర్టిఫికేట్‌లో పదిలంగ ముద్రయ్యి వుండేవి. అంతే కాకుండా తన తెలివితేటలకు తానే మురిసిపోయి ఆ వర్చువల్ సక్సెస్ యొక్క ఆనందాన్ని తరువాత కూడా అనుభవించడానికి ప్రయత్నించ సాగేడు. అలాగే ఆఫీసు నుంచి పెన్నులు, కాగితాలు, ఇంటికి తెచ్చుకోవడం, అనవసరంగా ఆఫీసుకి సెలవు పెట్టడం, వంటివి మనల్ని విజయభ్రాంతికి లోను చేసి, ఎదగనివ్వదు.

నీతి : గమ్యం లేని వారు విజయ భ్రాంతికి లోనవుతారు.

డాక్టరు బిల్లు

ఒక వ్యాధి రాగానే ఆ వ్యాధికి వ్యతిరేకంగా పోరాడి, అప్పుడు ఏమీ చేయలేకపోతే డాక్టరు దగ్గరికి వెళ్ళాలి. చీమ చటుక్కుమంటే డాక్టరు దగ్గరికి పరుగెత్తి, క్యూలో నిలబడి టోకెన్ తీసుకుని, డాక్టరు చాంబరులో విజయగర్వంతో తమ వంతు కొరకు ఎదురు చూసే పేషెంట్లు, మనకి నిత్యం ఏ ప్రయివేటు ఆసుపత్రిలోనైనా కనబడతారు. వీరికి తెలియకుండానే వ్యాధి రావడాన్ని ఆనందిస్తున్నారు కాబట్టి, వ్యాధి తగ్గే కాలం కూడా పెరుగుతుంది. నిత్యం తన పనిని ఆస్వాదిస్తున్న వ్యక్తికి అసలు వ్యాధులు రావు. ఒక వేళ వచ్చినా వ్యాధి తగ్గుదల రేటు (కాలం) చలా త్వరగా ఉంటుంది. ప్రముఖ దర్శకుడు రాఘవేంద్రరావుకి వంద సినిమా షూటింగ్‌లలో (30 సంవత్సరాల్లో) ఒక్కసారి కూడా తలనొప్పి రాలేదు!

ముప్పై సంవత్సరాలు రాగానే ఎక్కువగా ఆడవారు ఈ క్రింది వ్యాదులు అన్ని, లేదా కొన్ని సంతరించుకుంటున్నారు. మైగ్రెయిన్, స్పాండిలైటిస్, నడుంనొప్పి, సైనసైటిస్, కీళ్ల నొప్పులు, అలర్జీ, అలసట మొదలగునవి. ఆఫీసుల్లోను ఇదే డిస్కషన్, హైపర్ టెన్షన్, డయాబెటిస్, ఏ డాక్టర్ మంచివాడు, ఎవరు బాగా చూస్తారు. టోకెన్ లైనులో నిలబడకుండా ఎలా సంపాదించాలి! ఆ క్యూలలో తమ వంతు వచ్చేసరికి వ్యాధి ముదిరి పాకాన పడుతుంది. డాక్టర్లు ఖరీదవ్వడానికి కారణం పేషంట్లే. పూర్వం డాక్టర్లు ఐశ్వర్యవంతులు కారు. ఇప్పుడు ప్రతి డాక్టరూ ఒక రియల్టరే.

ఒక సెవెన్ స్టార్ హోటల్‌లో కస్టమర్ అటుగా వెళ్తున్నా స్టీవర్టు (సర్వర్) ని పిలిచాడు.

కస్టమర్ : నువ్వు ఉద్యోగంలో జాయిన్ అయ్యి ఎన్నాళ్ళయింది.

సర్వర్ : వారం రోజులయింది.

కస్టమర్ : అయితే నీకు కాదు నేను టిఫిన్ ఆర్డర్ చేసింది.

కొన్ని కార్పొరేట్ ఆఫీసులు తమ ఉద్యోగస్తులకి సేవలు పేరిట డాక్టరు బిల్లులు ఇస్తాయి. ఈ ఉద్యోగస్తులు తమ భార్య బిడ్డలతో ఖాళీ సమయాన్ని స్టార్ ఆసుపత్రులలోనే గడుపుతుంటారు. స్టార్ ఆసుపత్రులన్నీ మధ్య తరగతి వారి డబ్బు మీదే నడుస్తున్నాయి. ముగ్గురు డయాబెటిస్ వ్యక్తులు ఒక చోట కలిస్తే వారికి కాలమే తెలియదు – 'తియ్యటి' మాటలతో. డయాబెటీస్‌కి కేపిటల్ సిటీగా భారతదేశాన్ని పేర్కొంటారు. దేశంలో గుజరాత్‌ది అగ్రస్థానం. తరువాత తెలుగువారే.

మీకు మీరే వ్యాధికి వ్యతిరేకంగా పోరాడండి (సొంత వైద్యం చేయకండి). ఆఖరి అస్త్రంగా డాక్టరు దగ్గరకి వెళ్లండి అని నాలాంటి వాడంటే, పోరాటం మానేసి, వ్యాధి గురించి చింతన ప్రారంబిస్తారు. దానితో అది మరింత ఎక్కువ అవుతుంది. ఉదాహరణకు తలనొప్పి రాగానే వెంటనే మాత్ర వేసుకోకుండా, ఇష్టమైన పనేదైనా చేయగలరేమో ప్రయత్నించాలి. ఆ రకంగా నొప్పి యొక్క బాధను మరచిపోవడానికి నడుంకట్టాలి.

ఒక డాక్టరు గారు క్లినిక్ ప్రక్కనే ఉన్న తన ఇంటికి టాయ్‌లెట్ కోసం అర్జంటుగా బయలుదేరారు. ఈలోగా తీవ్రమైన కడుపునొప్పితో

ఒక పేషెంట్ వచ్చాడు. "కూర్చోబెట్టండి నేను ఇప్పుడే వస్తాను" అని అన్నారు డాక్టరు గారు. పేషెంట్ డాక్టరు కాళ్లమీద పడి గట్టిగా పట్టుకుని "నాకు ట్రీట్మెంట్ ఇస్తే కాని మిమ్మల్ని వదలను" అని అన్నాడు. డాక్టరు సరేనని తన జేబు కోటులోంచి ఒక మాత్ర తీసి పేషెంట్ నోటిలో పెట్టి "ఇది కరిగేవరకు చప్పరించు నేను ఈలోగా వస్తాను" అని డాక్టరుగారు ఇంటికి వెళ్లి తన బరువు దించుకుని వచ్చారు. డాక్టరు గారు రాగానే పేషెంట్ మళ్ళీ కాళ్లమీదపడి 'ఏం మాత్ర ఇచ్చారండీ టాబ్లెట్ ఇంకా కరగకుండానే కడుపు నొప్పి తగ్గిపోయింది' అని అన్నాడు. డాక్టరు గారు కడుపు నొప్పి తగ్గిపోయిందా, వెరీగుడ్ అది మాత్రకాదు, నాకోటు గుండీ. ఇందాక ఊడిపోతే నా జేబులో పెట్టుకున్నాను. అది తీసి ఇచ్చేసి, లోపలికి వస్తే మాత్రలు రాసిస్తాను.' అని అన్నారు.

నీతి : *నీతి ఏమీలేదు, జోకు మాత్రమే. (దీనిని ప్లాసిబో అని అంటారు)*

ఫ్యామిలీ డాక్టరు దగ్గర తప్ప మరెక్కడా (భార్య / భర్త దగ్గర కూడా) కూడా మీ హెల్త్ ప్రోబ్లం గురించి చెప్పొద్దు. మీరు ఎక్సర్‌సైజులు చేయలేకపోతే మీలో మీరే బాధపడండి అంతేగాని, ఎక్కడా డిస్కషన్ పెట్టకండి. ఎక్కడైనా డిస్కషన్ పెడితే దాని వలన విజయభ్రాంతి మాత్రమే దొరుకుతుంది. హెల్త్ ప్రాబ్లెం అలాగే వుండిపోతుంది. అసలు హెల్త్ ప్రోబ్లెమ్ లేనట్లే ప్రవర్తిస్తూ ఉండండి.

భగవాన్లు తనకి గుండె జబ్బు ఉందని ఊహిస్తున్నాడు. అందుకనే దూర ప్రయాణాలు చేయడు. రెండు, మూడు అంతస్తుల మేడలు ఎక్కడు. బరువులు ఎత్తడు. టెన్షన్ లేని పనులే చూసుకుంటాడు.

ఎప్పుడూ నీరసంతో మూలుగుతుంటాడు. డాక్టరుకి చూపించుకోవచ్చుకదా అని ఎవరైనా సలహా ఇస్తే, ఇదిగో వెళ్తాను, అదిగో వెళ్తాను అని నజ్జు కొట్టేవాడు. ఆఖరుకి భగవాన్లుని భరించలేక అతని ఆఫీస్ కొలీగ్స్ ఊరిలోనున్న అత్యంత పెద్ద గుండె వైద్య నిపుణుడి దగ్గరకి బలవంతంగా తీసుకుని వెళ్ళారు. హృద్రోగ నిపుణుడు భగవాన్లును పూర్తిగా పరీక్షించి అతనికి గుండె జబ్బు ఏమీ లేదని తేల్చాడు. ఆ తరువాత నుంచి భగవాన్లుకి రెండు సమస్యలు ఎదురురైనాయి. ఒకటి తనకి గుండె జబ్బు ఉందని, రెండు అది ఏ డాక్టరూ కనుక్కోలేకపోతున్నాడని!

బీకే కి ఎప్పటి నుంచో స్కూటర్ కొనుక్కోవాలని కోరిక. ప్రతి నెలాకొంత డబ్బు దాచి, ఒక సంవత్సరం తిరిగే సరికల్లా స్కూటర్ కొన్నాడు. కొన్న క్రొత్తలో స్కూటర్ లీటరు పెట్రోలికి 60 కిలోమీటర్లు వచ్చేది. ఒక సంవత్సరం తరువాత మైలేజి 48కి.మీ. కి పడిపోయింది. ఆస్థాన మెకానిక్ దగ్గరకి బీకే స్కూటర్ తీసుకొని వెళ్తే కార్బోరేటర్ ఎడ్జస్ట్ చేసి ఇచ్చేవాడు. ఓ రెండు రోజులు 55 కి.మీ. వచ్చేది. తరువాత మళ్ళీ 48 కి.మీ. కి పడిపోయేది. బి.కె. ఇంటికి ఎప్పుడు వెళ్ళినా అతని భార్య “ఆయన మెకానిక్ దగ్గరకు వెళ్లారు. ఇప్పుడే వచ్చేస్తారు. కూర్చోండి” అని అనేది.

కన్యాకుమారికి చెందిన డాక్టర్ జార్జి ఒక సీనియర్ లెక్చరర్‌గా ఇండస్ట్రియల్ కాలేజిలో ఇంగ్లీషు సబ్జెక్ట్ చెప్తాడు. అతనికి ఎప్పుడు ఫోన్ చేసినా హాస్పటల్‌కి వెళ్లాడనో లేదా కారు మెకానిక్ దగ్గరకి

వెళ్లాడనో సమాధానం వచ్చేది.

నీతి : *వ్యాధిని మోస్తూ, పరిష్కారం దిశగా ప్రయాణించని వ్యక్తులు మనకి చాలా మంది కనపడతారు, ఇదోరకం విజయ భ్రాంతి.*

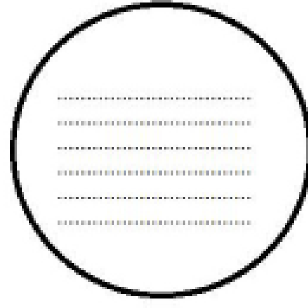
ఆడవాళ్లు చీరల గురించి మాట్లాడుకోవడం, ఆరోజు ముందు డబ్బులు కోసం ఎం.ఎల్.ఎ. నామినేషన్ ఊరేగింపులో పాల్గొనడం, వీధిలో వినాయక చవితి విగ్రహ ప్రతిష్ట, సినిమా విడుదల రోజున అభిమాన సంఘాల హడావిడి... ఇలా చెప్పుకుంటూ పోతే చాల వస్తాయి. ఈ విజయ భ్రాంతి యొక్క కిక్ చెప్పనలవి కాదు. ఇంత చిన్న విషయాలు అందరికకి తెలియవా అంటే తెలుసు. మరి తెలిసి ఎందుకు చేస్తారు? ప్రతి వ్యక్తికి ఆత్మహత్య చేసుకోవాలని అంతర్ మనస్సులో కొద్ది శాతం ఉంటుంది. డిప్రెషన్ వలన కాని, సంఘటనా ప్రతి చర్యల వలన గాని ఆత్మహత్య తలంపు శాతం పెరిగి, ప్రయత్నాలకు ఒడిగడతారు. జయలలితని జైలులో పెడితే ఆత్మాహుతి చేసుకోవడం, రజనీకాంత్‌కి వంట్లో బాగాలేకపోతే ఉపవాసం చేయడం. ఇటువంటివి సూసైడల్ మెంటాలిటీ లోకే వస్తాయి. అందుకనే సిగరెట్లు హానికరమని తెలిసి మానలేకపోవడం, సిగరెట్లు త్రాగుతూ ఆనందం అనుభవిస్తూ (విజయభ్రాంతి) ఆత్మహత్య తలంపు శాతం పెంచుకోవడం. ఆలాగే పరీక్షకు చదవడం మానేసి టి.వి.లో క్రికెట్ మ్యాచ్ చూడడం! తీహార్ జైలులో ఖైదీని ఉరి తీసినట్లు పేపర్‌లో పడితే ఒకవారంలో ఆ చుట్టు ప్రక్కల ప్రాంతాలలో ఏడు నుంచి పది వరకు ఆత్మహత్యలు సంభవిస్తాయి. ఆత్మహత్య తలంపు శాతం మనకి 2 నుంచి 5 వరకు

ఉంటుంది. 35 శాతం దాటితే ప్రయత్నాలు ప్రారంభిస్తాము. సాధారణంగా ఆత్మహత్యలకు ఒడిగట్టేవారు తమని కాపాడే అవకాశం ఏర్పరచుకొని, ప్రయత్నం చేస్తారు. తమని కాపాడే అవకాశం (యంత్రాంగం) రాకపోవడం వలన గాని, లేదా లేటుగా రావడం వలన గాని ఆత్మహత్యలు చావు వరకు కొనసాగుతాయి. 20వ శతాబ్ధపు మేథ్స్ జీనియస్ శ్రీనివాస రామానుజం కూడా ఒకసారి ఆత్మహత్యకు లండన్‌లో ప్రయత్నించాడు.

కాబట్టి విజయభ్రాంతికి లోనైన వారికి లోపలి మనస్సు చిన్నచిన్న వార్నింగులు పంపిస్తూ వుంటుంది. రేపు పరీక్ష ఇంక టీవీ కట్టు, సిగరెట్లు మంచివి కావు, మొదలగునవి. అయితే ఆత్మహత్య తలంపు ఈ చిన్న వార్నింగులను త్రొక్కిపెట్టేస్తుంది. ఈ విషయవలయంలోంచి బయట పడాలంటే జీవితానికి పరిపూర్ణమైన గోల్ ఏర్పరచుకోవాలి.

మనం పరిపూర్ణమైన గోల్ ఏర్పరచుకోలేకపోవడానికి కారణం మనకున్న అబద్రతా భావం (ఇన్‌సెక్యూరిటీ ఫీలింగ్). ఈ అభద్రతా భావం వలన నలుగురు నడిచే దారిలో నడిస్తే భయం లేదని, తెలియకుండా మనకి మనమే చెప్పుకుంటాం. దీని వలన ఏ వినూత్న ప్రయత్నం చేయం. పైగా ఈ విజయభ్రాంతి భద్రతా భావాన్ని తాత్కాలికంగా ఇస్తుంది.

మీకు నిర్ధిష్టమైన గోల్ లేకపోయినప్పుడు ఈ కింది చిట్కాని నిరంతరం గుర్తు తెచ్చుకోండి చాలు.





CIRCLE of INFLUENCE   CIRCLE of CONSCIENCE

ఇక్కడ రెండు వృత్తాలు ఉన్నాయి. పెద్ద వృత్తాన్ని Circle of Influence అని అంటారు. చిన్న వృత్తాన్ని Circle of Conscience అంటారు. పెద్ద వృత్తంలో చాలా చుక్కలు ఉన్నాయి.

1) పి.ఎం. / సి.ఎం. ఎలా ఉండాలి.
2) దేశంలో జరిగిన అతి పెద్ద స్కాండల్, అందులో స్కాండల్ కర్తలు కొన్ని వేల కోట్లు తినేసారు.
3) కార్పోరేషన్ వారు ఇంకుడు గొయ్యి తీయించాలి. చెట్లు తప్పనిసరిగా నాటాలి. బోరింగ్ లేదా నుయ్యికి ట్యాక్స్ కట్టాలి, భూగర్భ కాలువలకి వెంటనే ట్యాక్స్ కట్టించాలి. ఇవి చాలా మంచి పద్ధతులే, కానీ రూల్సే చాలా అడ్డదిడ్డంగా ప్రజలకు ఇబ్బందికరంగా ఉన్నాయి.
4) డయాబిటిస్ గురించి చర్చ.
5) న్యూస్ పేపర్‌లోనున్న ఒక న్యూస్ ఐటమ్
6) టీవీ సీరియల్ లేదా ఒక సినిమా ప్రసక్తి
7) బాస్‌ని మనస్ఫూర్తిగా తిట్టుకోవడం.

పైనుదహరించినవి కొన్ని మాత్రమే. వృత్తంలో నున్న ఒక్కొక్క చుక్కా ఒక్కో విషయాన్ని చెబుతుంది. వీటిలో ఒక్కటైనా మనం ప్రభావితం చేయగలమా? మనం ఇన్‌ఫ్లుయన్స్ చేయలేని వాటి గురించి ఆఫీసుల్లోను, సాయంత్రాలు, ఆదివారాలు లేదా ఒక రైలు ప్రయాణంలో టైం దొరికితే లేదా టైం దొరకపుచ్చుకొని మరీ మాట్లాడతాం. పైనుదహరించిన వాటిలో ఒక్కటైనా మన మాటల వలన మారుతాయా? మనం ఎంతో ఆవేశంగా పై డిస్కషన్లలో లీనమైపోయి కాలం తెలియకుండా గడిపేస్తాము. దీనినే రిలాక్సేషన్ అని పేరు పెట్టుకుంటాము. కానీ ఇది చాలా తప్పు, రిలాక్సేషన్ అంటే సంఘటన అయిపోయాక మన మనస్సు చాలా హాయిగా ఉండాలి. సంతృప్తి ప్రకటించాలి ఎప్పుడు తలుచుకున్నా ఉత్సాహం రావాలి. కాని పై వాటిలో ఏ ఒక్క డిస్కషన్ తర్వాత అయినా మనం హాయిగా ఉంటామా? పైగా ఆ డిస్కషన్ తాలూకా బరువు నెత్తిమీద మోస్తూ భారంగా ఇంటికి కదులుతాం. తరువాత ఇంట్లో వాళ్లమీద చిరాకు పడతాం. పై వాటిల్లో వేటిని మనం మార్చలేం. అటువంటప్పుడు వాటికి కేటాయించవలసిన సమయం కేవలం చాలా కొద్ది నిమిషాలు మాత్రమే.

ఇంక మన బాస్ లేదా అధికారి విషయానికి వస్తే, ఒక వెంట్రుకలో సగానికి కూడా అతనిని మార్చలేము. బాస్ అలా ఉండాలి, ఇలా ఉండాలి, వీడికి అసలు బుర్రలేదు అని ఆఫీసుల్లో సుదీర్ఘంగా 'సుత్తి' వేసుకుంటుంటారు. లేదా తోటి కొలీగ్స్ మీద జోకులు లేదా ఆఫీస్ ఆడవాళ్ళ గురించి చులకనగా మాట్లాడడం. నేనెప్పుడు

నా క్లాసుల్లో చెబుతుంటాను. PM ఎలా ఉండాలో చెబుతాను, CM రాష్ట్రాన్ని ఎలా పాలించాలో చెబుతాను. మా బాస్ ఆఫీస్‌ని ఎలా రన్ చేయాలో విమర్శిస్తాను. మా నాన్న ఎలా ఉండాలో చెబుతాను. కాని నేనెలా ఉండాలో ఒక్క క్షణం కూడా ఆలోచించుకోను.

మన సర్కిల్ ఆఫ్ ఇన్‌ఫ్లుయన్స్ ఇలా మనకు ఉపయోగంలేని చుక్కలతో నిండిపోతుంది. రోజురోజుకి పెద్దదయిపోతుంది. దానితోపాటే మన నిస్పృహ పెరిగిపోతుంది. ఆ నిస్పృహ పోగొట్టుకొవడానికే మనం కేకలు వేస్తాం. ఎవరైనా బస్సుల మీద రాళ్ళు రువ్వుతుంటే మనకి తెలియకుండా, మనమూ ఒక రాయి విసురుతాం. రెక్రాక్ మెక్ డొనాల్డ్ ఫాస్ట్ ఫుడ్ అధినేత. అతనికి ప్రపంచంలో అంత పెద్ద పేరెందుకంటే ఒక చిన్న పార్లర్‌తో బిజినెస్ ప్రారంభించి, ప్రపంచంలో ధనికుల వర్గంలో చేరిపోయాడు. అతను ఒకే చిన్న మాట ఎప్పుడూ ఉచ్ఛరిస్తాడు. DYOB (Do Your Own Business) చూడండి మన సర్కిల్ ఆఫ్ కాన్‌సైన్స్ చాలా చిన్నదిగా ఉంది. అందులో ఒక్క చున్న (మన ఉద్యోగం) లేదా రెండు చుక్కలు (భార్య, పిల్లలు) మాత్రమే ఉన్నాయి. మనకి ఈ DYOB తెలియనందువలన సర్కిల్ ఆఫ్ కాన్‌సైన్స్ చాలా చిన్నదిగా ఉంది. ఈ వృత్తాన్ని పెద్దది చేయడానికి ఈ క్షణం నుంచే నడుం కట్టండి. మీరు ఏదైన డిస్కషన్‌లోకి అడుగుపెట్టబోయే ముందు మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి.

“మీరు ఇప్పుడు పెట్టబోయే చుక్క (సర్కిల్ ఆఫ్ కాన్‌సైన్స్) లోకి వస్తుందా?”

లంచ్ అవర్‌లో ఖాళీగా ఉన్నాం. ఇలాంటివి మాట్లాడుకుంటే తప్పేమిటీ అని కొందరు ప్రశ్నిస్తారు. లేదా ఎలాగూ ఐదు వరకూ

ఉండి తీరాలి, ఏదో ఒక విధంగా టైంని కిల్ చేస్తున్నాం అని అంటారు. మీకు సర్కిల్ ఆఫ్ కాన్‌సైన్స్ లో చుక్కలు లేకపోవడం వలన టైం మిగిలిపోతుంది. కాలం యొక్క విలువ గురిచి మీకు ఎలా చెప్పాలి? క్షణం యొక్క విలువను, మన కళ్ళను నిత్యం కాపాడే కనుపాపలను అడగండి. చెబుతాయి.

ముందుగా సర్కిల్ ఆఫ్ ఇన్‌ఫ్లుయన్స్ చాలా చిన్నదుండాలి. సర్కిల్ ఆఫ్ కాన్‌సైన్స్ చాలా పెద్దదుండాలి. లేదా సర్కిల్ ఆఫ్ ఇన్‌ఫ్లుయన్స్ కరెక్ట్‌గా సర్కిల్ ఆఫ్ కాన్‌సైన్స్‌లో ఇమిడిపోవాలి. అటునించి ఇటు కాదు. సర్కిల్ ఆఫ్ ఇన్‌ఫ్లుయన్స్ ల ఒకటో రెండో చుక్కలు లేకపోతే జీవితం నిస్సారమౌతుంది జాగ్రత్త! మీ సర్కిల్ ఆఫ్ కాన్‌సైన్స్ ఈ క్రింది చుక్కలను అన్ని, లేదా కొన్నింటిని వెంటనే చేర్చండి.

డి.వై.ఒ.బి. DYOB

1) పార్ట్‌టైమ్ జాబ్
2) హోమ్ బిజినెస్ (ఇంట్లో చీరల అమ్మకం మొదలగునవి)
3) మ్యూజిక్ నేర్చుకోవడం
4) ఇన్స్యూరెన్స్ ఏజెంట్ గా జాయిన్ అవ్వండి.
5) ఇంటర్నెట్ కేఫ్ ద్వారా డేటా ఎంట్రీ జాబ్ (జాగ్రత్త మోసపూరితమైనవి చాలా ఉన్నాయి)
6) మీకు లాభించేవి. (కారు డ్రైవింగ్ నేర్చుకోండి)
7) ఇంగ్లీషు నేర్చుకోండి
8) ఇంటర్నెట్ ద్వారా స్టాక్సు, షేర్సు కొని అమ్మడం.

ఇక్కడ మీరు గమనించవలసింది DYOB లో మీకు ఇష్టమైనదే ఎత్తుకోవాలి. ప్రత్యేకమైన ఇష్టాలు లేకపోతే చిన్నపిల్లకు ట్యూషన్లు చెప్పండి. అలాగే DYOB నుంచి మొదట్లో డబ్బు చాలా కొద్దిగానే వస్తుంది. అది చాలా సందర్భాలలో లాభదాయకంగా ఉండదు. మీరు చేస్తున్న ఉద్యోగానికి / వ్యాపారానికి ప్రత్యామ్నాయం ఎంత మాత్రము కాదు. ఓ ఐదు నుంచి పది సంవత్సరాల్లో, ఉద్యోగం కంటే లాభదాయకంగా ఉంటే, అప్పుడు ఉద్యోగం అక్కరలేదనుకుంటే మానివేయవచ్చు. దేనికైనా ప్రయత్నం ప్రారంభించాలి. బిగినింగ్ ఈజ్ ది ఇంపార్టెంట్ పార్ట్ ఆఫ్ ది వర్క్ . ఆఖరుగా ఈ విజయభ్రాంతి లేదా సర్కిల్ ఆఫ్ ఇన్ఫ్లుయన్స్ మనల్ని ఒక మత్తులోకి తోసేస్తుంది. అప్పుడు రిప్‌వేన్ వింకిల్ లాగ 20 సంవత్సరాలు ఆ మత్తులోనే ఉండిపోవలసి వస్తుంది.

ఒకసారి నేను రైలులో వెళ్లుతున్నప్పుడు ఈ క్రింది డిస్కషన్ జరిగింది.

"మీరు ఏం చేస్తుంటారు" నేను చెప్పాను. కుశల ప్రశ్నలు, పరిచయాలు, అయ్యాక, "మాష్టారు CM పరిపాలన గురించి మీ అభిప్రాయం ఏమిటండి" నన్ను డిస్కషన్‌లోనికి లాగడానికి ప్రయత్నం దాని పేరే టైమ్‌ని ఏదోవిధంగా స్పెండ్ చేయడం. కాదు కిల్ చేయడం.

"పది రూపాయలు ఇస్తే చెబుతాను"

"ఊరుకోండి మాష్టారు, అభిప్రాయం చెప్పడానికి పది రూపాయలు దేనికి"

"నేను అంతే, ఏదైనా డబ్బుతో కొలుస్తాను, పది ఇస్తే చెబుతాను." అవతలి ప్రయాణికుడు మొహం జేవురించింది.

"నేను ఇవ్వను, అయినా ఎందుకివ్వాలి" నేను మాట్లాడలేదు. అందరూ మా ఇద్దరినీ వింతగా చూస్తున్నారు. అడగకపోయినా అతను మిగిలిన ప్రయాణికులకి నన్ను వెటకారం చేస్తూ చెప్తున్నాడు. 'అభిప్రాయం చెప్పడానికి పదిరూపాయలు ఇవ్వాలట' నేను చిరునవ్వుతో కిటికీలోంచి ప్రకృతిని గమనిస్తున్నాను. అతను మిగిలిన ప్రయాణికులతో కూడా మాట్లాడడం మానేసాడు. వాళ్ళు కూడా డబ్బులు అడుగుతారేమోనని...? అతని స్టేషను వచ్చింది. దిగడానికి లేవబోతున్నాడు. "పోనీ రూపాయి ఇవ్వండి అభిప్రాయం చెబుతా' అని అతనితో నేనన్నాను. "పైసా కూడా ఇవ్వను" అన్నాడతను కోపంగా. అప్పుడు నేను అన్నాను 'పైసా కూడా విలువ చేయదన్న మాట నా అభిప్రాయం'.

నీతి : ఇది జోకు మాత్రమే.

అవతలి వారికి కోపం వచ్చేటట్లు ప్రవర్తించవద్దు. విజయ భ్రాంతికి అనవసరంగా లోనుకావద్దు. లౌక్యంగా విషయం నుండి తప్పించుకోండి. దొంగ ముద్దుకి తీపెక్కువ. అలాంటిదే విజయ భ్రాంతి కూడా. (జాగ్రత్త!)

ఎవరు గొప్ప?

మన జీవితాలు వెలుగొందకపోవడానికి చాలా ముఖ్యమైన కారణం పోలిక (కంపేరిజన్). ఈ పోలిక దేని వలన ఏర్పడుతుంది? ఒక పిల్లవాడికి ఐదు సంవత్సరాలు వచ్చేసరికి ఏడు లక్షల సార్లు 'నో' అనే శబ్దం వింటాడు. అంతే కాదు 'ఫలానా పిల్లవాడిలాగ ఉండాలి'

అని పోలుస్తారు. ఈ పోలిక మన జీవితంతో పాటే పెరుగుతూ ఉంటుంది. ప్రతీదీ పోలికే! గొప్ప – బీద, మంచి – చెడు, అదృష్టం – దురదృష్టం, మనిషి – మృగం, గెలుపు – ఓటమి.. ప్రతి విషయాన్ని ఇలా రెండు ముక్కలు చేసి చూస్తాం. సూక్షంగా చెప్పాలంటే ఈ ప్రపంచాన్ని రెండు ముక్కలుగా చేసి చూస్తాం. మనం కారు కొనుక్కునేది అవతలివాడి ముందు గొప్పకోసం. మన పిల్లాడికి ఫస్ట్ ర్యాంక్ కూడా ఆఫీసులో అందరిముందు గొప్పకోసం. చెడు లేనిదే మంచి లేదుకదండీ అని ప్రతి దానికి సాపేక్షం ఆపాదిస్తాము. ఈ మధ్య కాలంలో పోలికకి మరో ముద్దుపేరు పోటీ. ప్రతీదీ పోటీ. అవతలి వాడిని అధిగమించు. ఇదే జీవితం. (ఈ కంపేరిజన్ ఎందువలన ఏర్పడుతుందో చెప్పడం ఈ పుస్తకం పరిధి దాటింది).

ప్రపంచంలో ఆడవారు, మగవారు అని విభజించినట్లు, మిగిలిన వాటిని కూడా విడగొట్టడానికి ప్రయత్నిస్తుంటాం. ఈ విడగొట్టే ప్రయత్నమే కంపేరిజన్. ఈ పోలికవలన నిస్పృహ, అసహనం, అసూయ, కోపం.. మొదలగునవి ఉత్పన్నమౌతాయి. న్యూరోట్రాన్స్ మీటర్లు బ్యాలన్స్ తప్పుతాయి. ఈ వ్యవస్థ పోలికతో చాలా సంక్లిష్టంగా తయారైంది. రకరకాల మెలికలతో, హెచ్చుతగ్గులతో చాలా అడ్డదిడ్డంగా తయారైంది. ఈ క్రింది బొమ్మ మానవ వ్యవస్థ సంక్లిష్టానికి అనువదిస్తూ చూడండి.



ప్రతి మనిషిని ఒక బిందువుతో సూచిస్తే, కొన్ని బిందువులు చాలా పైన ఉన్నాయి. కొన్ని లోపలకి కూరుకు పోయాయి. కొన్ని బిందువులు పైకి లేచి క్రింద పడిపోయాయి. కొన్ని బిందువుల సముదాయాన్ని ఒక దేశంగానో, ఒక సంఘంగానో, ఒక వృత్తిని చేపట్టిన వారుగానో ఊహించండి. ఈ సంఘాలలో ఎవరు గొప్ప? ఏ బిందువు పైన ఉందో చెప్పడం అసాధ్యం.

అమెరికా వెళ్లడం గొప్ప (దేనితో పోలిస్తే) డాక్టర్ అవ్వడం గొప్ప (దేనితో పోలిస్తే?) బాగా డబ్బు సంపాదించడం గొప్ప (ఎవ్వరి కంటే?). ఈ పోలిక మన జీవితాలని ఎదగనివ్వకుండా ఆపేస్తోంది. సంగీతంలో బాగా పేరొందిన కళాకారుడిని ప్రశ్నిస్తే ఈ విధంగా

సమాధానం చెబుతాడు. ఏమోనాకు తెలియదు. సంగీతం సాధన చేస్తూ ఉంటే నాకు హాయిగా ఉండేది. పోటీకి ఎవరు నాముందు ఉన్నారో, ఎవరు నా వెనుక ఉన్నారో ఎప్పుడూ గుర్తించలేదు. గుర్తించాలని అనిపించలేదు. అందుకే నేను ఈవిధంగా చెబుతుంటాను.

జీవిస్తున్నది జీవితంలో నిమగ్నమై కాలాన్ని మరచిపోవడానికి, గెలుపు ఓటమిల కోసం కాదు.

గెలుపు ఓటములు కూడా పోలికలోకే వస్తాయి. మరి ఈ పోలిక మన జీవితంలో ఒక భాగం అయిపోయింది కదండి! దానిని ఒదుల్చుకోవడం ఎలా? దానికి ఈ చిన్న సూత్రం గుర్తు పెట్టుకోండి. నేను ఎవ్వరితోను పోల్చుకోను, నాతోనేనే పోల్చుకోను. నిన్న ఇలా ఉన్నాను. ఇవ్వాళ ఇలా ఉన్నాను. రేపు ఇలా ఉంటానని అనుకోను. ఒక వేళ ఎవరైనా పోలిస్తే పట్టించుకోను. గతం, భవిష్యత్తు గురించి ఆలోచనలు రాకుండా వర్తమానంలో చేస్తున్నది ఆనందిస్తాను.

ఏ నోబెల్ ప్రైజ్ విజేత నడిగినా నోబెల్ ప్రైజ్ సాధించాలని గోల్ పెట్టుకోలేదని చెబుతాడు. కేవలం చేస్తున్న పనిని ఆనందించాను. అంతే! అని అంటాడు. విజయం పొందడాన్ని టొపోలాజికల్ సక్సెస్ గా నేను పేర్కొంటాను. ఎందువలనంటే, ఒక వ్యక్తి విజయం పొందేడు అని ప్రశంశిస్తున్నామంటే ఆ వ్యక్తిని ఆసంఘం లో మిగిలిన వ్యక్తులతో పోలుస్తున్నామన్న మాట. అందుకే దీనిని టోపోలాజికల్ సక్సెస్‌గా చెబుతుంటాను. టోపోలాజికల్ అంటే ఒక neighbourhood లో లేదా ఒక కాలమాన పరిస్థితులలో అని అర్థం చెప్పుకోవచ్చు.

ఒక వ్యక్తి 1984లో ఒలింపిక్స్‌లో ఒక రికార్డు నెలకొల్పాడు అని అనుకోండి. 2000 ఒలింపిక్స్‌లో అదే ఈవెంట్‌లో వేరొక వ్యక్తి ఆ రికార్డుని అధిగమించాడనుకోండి. అప్పుడు వీరిద్దరికి పోలిక ఏర్పరచి 2000 సంవత్సరపు వ్యక్తి గొప్పవాడిగా ప్రకటిస్తే 1984 సంవత్సరపు వ్యకి వెధవని అర్థమా! అటువంటప్పుడు 2004 సంవత్సరంలో మరొక వ్యక్తి క్రొత్త రికార్డుని నెలకొల్పితే? గవాస్కర్ కంటే సచిన్ గొప్పడావని, అక్కినేని కంటే ఎన్.టి.ఆర్. గొప్పవాడన్నట్లు ఉంటుంది. కాబట్టి ఎటువంటి పోలికైనా (అంతరంగా, బాహ్యంగా)పూర్తిగా అర్థం లేనివి.

ఈ జీవితం మీది మీ ఇష్టం వచ్చిన రీతిలో దీన్ని నడపండి. పోలిక మాత్రం వద్దు.

సెల్ఫ్ అసెస్మెంట్

ప్రతి మనిషికి నాలుగు ఆత్మలుంటాయి.

1) ఆత్మ న్యూనత

2) ఆత్మ విమర్శ

3) ఆత్మ విశ్వాసం

4) ఆత్మతృప్తి

ఇవి ఉండవలసిన శాతాలు 2, 48, 48, 2. దురదృష్టవశాత్తు మనకి ఈ శాతాలు వరుసగా 48, 2, 2, 48 గా ఉంటాయి. అంటే తిరగబడ్డాయి. గమ్మత్తైన విషయం ఏమిటంటే ఆత్మతృప్తి 2% ఉండాలి. కాని మనకి 48% ఉంటుంది. ఆత్మ తృప్తి 48% ఉంటే కంఫర్ట్ జోన్‌లోకి మనిషి వెళ్లిపోతాడు. ఎదుగుదల ఉండదు. ఒక గమ్యం సాధించగానే

మీకు మీరు విశ్లేషించుకుని వీటి శాతాలను 2, 48, 48, 2 గా మార్చుకొని, కొత్త గమ్యం ఏర్పరచుకోవాలి. చాలా మందికి గమ్యమే ఉండదు. ఇంక విశ్లేషనే అవసరం లేదంటారు.

ఒక వ్యక్తి ఒక గ్రామంలోకి వెళ్ళి నాకు పదిరోజులు పుష్టిగా భోజనం పెడితే ఈ గ్రామంలో ఉన్న కొండను మోస్తాను అని అన్నాడు. గ్రామస్థులు సరేనని ఈ వ్యక్తిని పదిరోజులు మేపేరు. పదకొండవ రోజున ఆ వ్యక్తి గ్రామస్థులను కొండదగ్గరకు తోడ్కొని పోయి ఇలా అన్నాడు. కొంచెం ఎవరైనా సాయం చేసి కొండను నా వీపుమీద పెడితే నేను అన్నమాట ప్రకారం కొండను మోస్తాను.

నీతి : గమ్యమే లేనప్పుడు విశ్లేషణ ఎందుకు? (Vacuously Satisfied)

గమ్యం లేకపోతే జీవితం ఉత్తేజ భరితంగా ఉండదు (తద్వారా డాక్టర్ బిల్లు పెరుగును). ఇంతకీ ఈ గమ్యం లేదా గోల్‌ని ఎట్లా ఏర్పరచుకోవాలి. ముందుగా ఈ ప్రశ్నకి సమాధానం చెప్పండి. దేవుడు ప్రత్యక్షమైతే ఏమి కోరుకుంటారు? అయితే ఇక్కడ కొన్ని రూల్స్ ఉన్నాయి. దేవుడిని చావు, చావు తరువాత అంశం కోరుకోకూడదు. గుర్తుంచుకోండి మళ్లీచెబుతున్నాను. సర్వశక్తి సంపన్నుడైన దేవుణ్ణి ఒకే ఒక కోరిక ఏమి కోరుకుంటారు? 'నా పోయిన పెన్ను దొరకాలనా' లేక 'నా ప్రథమ శత్రువుకి పక్షవాతం వచ్చి నేను చూస్తుండగానే శిక్ష అనుభవించాలనా' .. లాంటి తుచ్ఛమైన కోరికలు కోరుకుంటరా లేక నిర్ధుష్టమైన మీకు నచ్చిన అంశం, బాగా లాభించేది కోరుకుంటారా? ఎప్పుడైతే మీరు మీ కోరికను క్లియర్‌గా దేవునికి

అర్థం అయ్యేటట్లు రెడీగా పెట్టుకుంటారో, అప్పుడు మీకు దేవుడు ప్రత్యక్షమైనట్లే! అంటే మీ గమ్యం ఏమిటో మీకు తెలిసిపోయింది. కాబట్టి, కోరికతో (గమ్యంతో / గోల్‌తో) రెడీగా ఉండాలి అని ప్రతి క్షణం మీరు అనుకోగలిగితే మీకు ఆత్మవిశ్లేషణ ఆటోమెటిక్‌గా జరిగిపోతుంది.

NLP - MODELING

ఎన్.ఎల్.పి. అంటే మీతో మీరు కమ్యూనికేట్ చేసుకోవడమని అర్థం అయ్యింది కదా! కోపం, చికాకు, సీరియస్‌గా ఉండడం, భార్య మీద అరవడం, వస్తువులను నాశనం చేయడం (కోపంతో). ఇటువంటి అలవాట్లు అన్ని కూడ మనం చుట్టుప్రక్కల వారి నుండి చూసి నేర్చుకుంటాం. ఎవరూ మనకి చెప్పరు. అయినా మనంతట మనమే చూసి నేర్చుకుంటాం. అలా నేర్చుకొని మన వ్యక్తిత్వంలో వాటిని ఒక భాగం చేసుకుంటాం. దీనినే మోడలింగ్ అని అంటారు.

ఒక సంఘటనకి మనవి పాడుచేయడానికి ఎంతటి శక్తివుందో బాగుచేయడానికి అంతే శక్తివుంది. ఒక భర్త, భార్య మీద అరుస్తాడు. ఇది ఒక సంఘటన. అది చూసి కొడుకు కోపం వస్తే ఈ రకమైన హావభావాలు ప్రదర్శించాలను కొని, తన వ్యక్తిత్వాన్ని ఆ రకంగా మార్చుకుంటాడు. అదే సంఘటనని చూసి, వేరే పుత్రుడు నేను చచ్చినా ఇలా ప్రవర్తించను అని కమ్యూనికేట్ చేసుకోవచ్చు. మనం ఎలా మోడలింగ్ చేసుకుంటామన్నది మన ఇష్టం. ఈ పరిస్థితులలో

ఎవరికైనా కోపం వస్తుంది అనే మాటకు ఇసుమంతైనా విలువలేదు. ఒక సంఘటనని ప్రతి ఒక్కరూ ఒక్కో విధంగా అనువదించుకుంటారు. అందుకనే ఏ సంఘటన అయినా absolute కాదు. కాలమాన పరిస్థితులలో సంఘటనకి అర్థం మారిపోతూ వుంటుంది. అందువలన సంఘటనని topological event అని నేను పేర్కొంటాను.

అందుకే సినిమాలు చూసి పిల్లలు పాడయిపోతున్నారు అని ఎవరైనా అంటే నేను నవ్వుకుంటాను. ఒక మళయాళ సెక్స్ చిత్రంలో ఆఖరున ఇలా చెయ్యద్దు అన్న నీతిని కూడా గ్రహించవచ్చు అన్నది నా వాదన. సినిమాలు మనవి ప్రభావితం చేయ్యలేవు. అంటే బాగు చేయలేవు. పాడు చేయలేవు. అని నేనెప్పుడైనా అంటే అవతలివారు నోరు వెళ్ళబెట్టడం చాలా మామూలు. ఒకసారి గొల్లపూడి మారుతీరావుకి ఆంధ్రాయూనివర్శిటీ మేథమేటిక్స్ డిపార్ట్‌మెంట్‌లో (ఆయన యం.యస్.సి. చదివారు) చిన్న సన్మానం ఏర్పాటు చేసి (మనిషికో చరిత్ర కాలంలో) అందరూ ప్రశ్నలు వేస్తూంటే నేను మారుతీరావుని సినిమాలు మనల్ని ప్రభావితం చేయగలవా అని ప్రశ్నించాను. ఆయన కొంచెం తడబడ్డారనుకోండి. ప్రఖ్యాత దర్శకుడు తేజ ఒక టీవి ఇంటర్వ్యూలో ఇలా అన్నాడు. కుర్రాడు ఎక్కువ సేపు తల్లిదండ్రుల దగ్గర, విద్యాలయాల్లోను గడుపుతాడు. కేవలం మూడు గంటల మాత్రమే సినిమా థియేటర్‌లో గడుపుతాడు. అంత తక్కువ సమయంలో మేం వాడిని పాడు చేస్తున్నామని నింద వేస్తున్నారు.

ఇంతకీ చెప్పదల్చుకున్న దేమిటంటే సరియైన ఆత్మ విశ్లేషణ చేసుకుని మీకు లాభించే విధంగా సంఘటనను మోడల్ చేసుకోండి. ఇంకొంచెం లోతుగా దీని గురించి మాట్లాడుకుందాం. ఒక కుర్రాడికి చిరంజీవంత నటుడయిపోవాలని కోరికగా ఉంది. అప్పుడు ఆ కుర్రాడు ఏం చేస్తాడు. డాన్స్, కరాటే, మోటార్ సైకిల్, కారు డ్రైవింగ్, హార్స్‌రైడింగ్, కొంత ఎక్షన్, సీమింగ్ నేర్చుకుని రెడిగా ఉంటాడు. ఏవైతే చిరంజీవికి ఉన్నాయో అవన్నీ మోడల్ చేసుకొని రెడిగా ఉంటాడు. అప్పుడు ఆ కుర్రాడికి చిరంజీవంత నటుడయ్యే అవకాశం ఉంది. మనం మన పిల్లలని 15 సంవత్సరాల పాటు పాఠశాలకు పంపిస్తాం. ఇవన్నీ ఉద్యోగం కోసం ముందుగా చేసుకున్న మోడలింగ్. అలాగే పూర్వం టైపు. షార్ట్‌హ్యాండ్ నేర్చుకునేవారు. ఇప్పుడు అంటే కంప్యూటర్ నేర్చుకుంటున్నారు. ఇవన్నీ కూడా NLP modelling లోకే వస్తాయి.

నేను ఈ పుస్తకం రాస్తున్నప్పుడు నా దగ్గరకి ఒక వ్యక్తి వచ్చాడు.

"ఏమిటి మీ సమస్య"

"మాస్టారూ! నేను ఎక్సర్‌సైజ్ చెయ్యాలని గత పదిహేనేళ్లుగా అనుకుంటున్నాను. కాని చేయలేకపోతున్నాను."

"చేయలేకపోతున్నాను అంటే ఎక్సర్‌సైజ్‌లో బరువులు ఎత్తలేక పోతున్నారా?

"(నవ్వుతూ) కాదండి సింపుల్ వాకింగ్ చేయలేకపోతున్నాను"

"అయితే డాక్టరు దగ్గరకకి వెళ్లండి. ఏమైనా మందులు రాసిస్తారు"

"అది కాదు సార్! కొన్నాళ్లు వాకింగ్ చేస్తున్నా తరువాత

మానేస్తున్నాను. కంటిన్యూస్‌గా వాకింగ్ చేయలేకపోతున్నాను"

"(నేను నవ్వుతూ) మీరే నయ్యం! నేను అది కూడా చేయలేకపోతున్నాను"

"(కోపంగా) నవ్వులాట కాదు సార్! నా సమస్యకు పరిష్కారం చెస్తారని వచ్చాను"

"(నేను మళ్లీ నవ్వుతూ) మీ సమస్య ఏమిటో ఇంకా చెప్పలేదు"

"అదే సార్ బ్రేక్ లేకుండా వాకింగ్ ఎలా చెయ్యాలని"

"మధ్యలో ఆగకుండా అనుకున్నంత దూరం నడవడమే"

"ఆదిగో! మీకు మళ్లీ నవ్వులాటగా ఉంది".

"మీరు సమస్యని గుర్తించి, సమస్య ఇది అని చెప్పగలిగితే అప్పుడు నేను ఏమైనా సహాయం చేయగలనేమోనని ప్రయత్నిస్తాను"

"మీరు మంచి ట్రెయినర్ కదా! నా సమస్యని గుర్తించలేదా"

"సమస్య లేకుండా గుర్తించే డాక్టరుని నేను కాదు. మీకు కాలు, చెయ్యి ఆడుతూ హాయిగా ఉన్నంత కాలం మీకే సమస్యా లేనట్టే"

"అదేమిటి అలా అనేస్తున్నారు! నేను ఎన్నాళ్ల నుంచో ఎక్సర్‌సైజ్ చెయ్యాలనుకుంటున్నాను. చేయలేకపోతున్నాను. మధ్యలో ఏ కారణం వలనో ఒకరోజు బ్రేక్ రావడం, తరువాత మళ్లీ మొదలుపెట్టలేకపోవడం. ఇదీ నా సమస్య!"

"ఇప్పటికి సమస్య చెప్పగలిగారు. అసలు మీరెందుకు ఎక్సర్‌సైజ్ చెయ్యాలనుకుంటున్నారు"

"ఆరోగ్యానికి మంచిదని".

"మీకనిపించిందా లేదా ఎవరైనా చెప్పారా"

"డాక్టర్లూ, పుస్తకాలు ఘోషిస్తున్నాయి కదండి"

ఎక్సర్‌సైజ్ మంచిదని మీకనిపించటం లేదు. ఎవరో బయటి శక్తులు (పుస్తకాలు, డాక్టర్లు) చెబుతున్నాయి కాబట్టి మంచిదని అనుకుంటున్నారు."

"లేదు! లేదు! నాక్కూడా అనిపించింది".

"ఎలా"

"నేను చాలా సార్లు వాకింగ్ చేసి మధ్యలో మానేసాను. వాకింగ్ చేసే కాలంలో నాకు అనిపించింది, ఎక్సర్‌సైజ్ మంచిదని"

"అదే అడుగుతున్నాను ఎలా అని"

"రోజంతా ఉత్సాహంగా ఉండే వాడిని, మలబద్ధకం పోయింది, కీళ్ల నొప్పులు తగ్గాయి. సెక్సులో కూడా సామర్థ్యం పెరిగింది".

"మరింకేం! ఎక్కర్‌సైజ్ ఎందుకు మానేసారు"

"అదే కదా నా సమస్య. అంతా బావున్నా ఎక్కర్‌సైజ్ చేయడం మానేస్తుంటాను. అంతే కాదు బీపీ, షుగర్, హార్ట్‌ఎటాక్ వంటివి రావు".

"యోగాలో జాయిన్ అవ్వండి"

"అది కూడా చేసాను".

"అబ్బా! యోగా కూడా చేసారా"

"ఆ చేసాను. డిస్ కంటిన్యూ"

"రోజంతా ఉత్సాహంగా ఉంటున్నానంటున్నారు. బీపీ, షుగర్, హార్ట్ ఎటాక్ లాంటివి రావంటున్నారు. సెక్స్ సామర్థ్యం పెరిగిందంటున్నారు. మరి వాకింగ్ చెయ్యవచ్చు కదా!"

"అదే కదా నా సమస్య"

"మీ స్నేహితుడు బ్రేక్ లేకుండా వాకింగ్ చేయడానికి కారణం"

"అతనికి బీపీ వుంది. అందుకే క్రమం తప్పకుండా వాకింగ్ చేస్తాడు. నాకు కూడా బీపీ, వస్తే బావుండును"

"అయ్యయ్యో! అలా కోరుకోకండి వాకింగ్ లేకపోయినా ఆరోగ్యంగా ఉన్నానని సంతోషించండి."

"మాష్టారూ! నన్నేం చేయమంటారు. చెప్పండి".

"ప్రొద్దున్నే అలారం పెట్టుకుని లేవండి".

"నాలుగు రోజుల తరువాత అలారం ఆపేసి పడుకుంటున్నాను. ఒక్కొక్క సారి షూ ధరించి రోడ్ మీదకి వచ్చి, వెనక్కి వెళ్ళి పడుకుంటున్నాను"

"సాయంత్రం ఆరు గంటలకే భోజనం చేసేయండి. తెల్లవారే సరికి ఠక్కున లేవగలుగుతారు. బొజ్జకూడా రాదు"

"ఆ ప్రయత్నం కూడా అయ్యింది. ఇంట్లో వాళ్ళు కొంచెం సహకరించలేదు. సాయంత్రం ఆరు గంటలకి వంట రెడీ చెయ్యలేకపోతున్నారు"

"నిద్ర లేవడం మానేసి, సాయంత్రాలు లేదా రాత్రి వాకింగ్ చేయడం ప్రారంభించండి"

"అదీ చేసాను కొన్నాళ్ళు"

"మీ సమస్య నాకర్థం అయ్యింది. బయటి శక్తుల ప్రభావం (పుస్తకాలు, డాక్టర్లు) వలన వాకింగ్ చెయ్యాలనుకుంటున్నారు. మీకై మీరు వాకింగ్ చెయ్యాలని అనిపించటం లేదు"

"కరెక్ట్ సార్. వాకింగ్ చేస్తున్నంతసేపు ఎలా రేపటినుంచి

మానేద్దామా అని ఆలోచిస్తున్నాను".

"మీ సమస్య తీరింది కదా! మరింక దయచేస్తారా"

"మాష్టారూ! నన్ను పంపించేయకండి"

"నాకు టైం వేస్టావుతోంది"

"చిన్న NLP ట్రిక్ ఏమైనా చెప్పండి. బ్రేక్ లేకుండా ఎక్కరసైజ్ చేయడానికి"

"NLP ట్రిక్కులు కావు. అది ఒక సైన్స్. సరే కాని సడన్‌గా నా దగ్గరకి ఎందుకు వచ్చారు".

"నేను ఇప్పటి నుంచి వాకింగ్ లాంటి మంచి పని చేస్తూ ఉంటే, నన్ను చూసి నా పిల్లలు కూడా మొదలుపెడతారు. మా తల్లిదండ్రులు ఎప్పుడూ ఎక్కర్‌సైజులు చేయలేదు. అందుకనే నాకు అలవాటు అవ్వడం లేదు".

"ఎందుకూ వాకింగ్ డిస్‌కంటిన్యూ అవుతోందో ఎప్పుడైనా తీవ్రంగా ఆలోచించారా"

"ఆలోచించాను"

"ఏమిటవి. వాకింగ్‌లో కుక్కలు వెంటపడుతున్నాయా".

"(నవ్వుతూ) అలాంటివే, వర్షం రావడం, రాజీవ్‌గాంధీ చనిపోవడం, ఊరెళ్లడం, రేపటినుండి రంచన్‌గా వెళ్దామనుకోవడం"

"మరియొకసారి ఆలోచించడం, వీటిని కారణాలంటారా?

"(ఆవ్యక్తి తీవ్రంగా ఒక నిమిషం ఆలోచించి) కరక్ట్ సార్. నాకు ఇరవై సంవత్సరాలప్పుడు ఒక వ్యక్తితో సరదాగా అన్నాను. నేను ఆటలు చాలా ఎక్కువగా ఆడతాను. నాకు ఎక్సర్‌సైజు అక్కరలేదని".

"వెరీగుడ్, ఆ మాట మీ మీద బలంగా పనిచేసిందన్నమాట, ఎందుకు ఫలానా పని (ఎక్సర్‌సైజ్) చెయ్యలేకపోతున్నారో గ్రహించారు. ఇప్పుడు ఏమిటి ఆలోచిస్తే స్ప్రింగ్‌లాగ లేచి వెళ్ళి ఆపని (ఎక్సర్‌సైజ్) చేయగలరో చూద్దాం"

"(ఆ వ్యక్తి ఉత్సాహంగా) చెప్పండి ఏమిటి ఆలోచించమంటారు"

"మీరెప్పుడయినా సాయంత్రాలు బీచ్ దగ్గర కూర్చుని రిలాక్స్ అయ్యారా"

"చాలా సార్లు అయ్యాను"

"అప్పుడు ఏం ఆలోచిస్తుండేవారు, చెడు ఆలోచనలయినా పర్వాలేదు చెప్పండి"

"సిగ్గుపడుతూ బి.ఎం.డబ్ల్యు కొనుకోవాలని"

"మీరెందుకు సిగ్గుపడుతున్నారు"

బి.ఎం.డబ్ల్యు కొనుక్కోదలచిన వారు నాలా బద్ధకంగా ఉండరు

"మరి ఎలా ఉంటారు"

"చాలా ఏక్టివ్‌గా ఉంటారు లేచిన దగ్గరనుండి పనులు ప్రారంభించి చాలా డబ్బు సంపాదిస్తారు"

"అయితే మీరు ఒక పని చేయండి, రాత్రి పడుకోబోయేముందు ఓ అయిదు నిమిషాలు నేను చెప్పిన మెడిటేషన్ చేయండి. ఆ మెడిటేషన్ చేస్తున్నప్పుడు అవకాశం ఉంటే బి.ఎం.డబ్ల్యు. గురించి ఆలోచించండి, తరువాత ప్రొద్దున్న అలారం కొట్టగానే ఒక్క నిమిషం బి.ఎం.డబ్ల్యు గురించి ఆలోచించండి. ఆటోమేటిక్‌గా స్ప్రింగ్‌లాగ లేవగలుగుతారు."

"చాలా థ్యాంక్సండి"

పై సంభాషణ చాలా సింపుల్‌గా ఉందికానీ ఆ వచ్చిన వ్యక్తికి ఆత్మవిమర్శ చేసుకోవడానికి, ఏవి తలుచుకుంటే (సబ్–మొడాలిటీస్) తనకు ఆవేశం పొంగుతుందో తెలుసుకోవడానికి సుమారు పదిహేనేళ్లు పట్టింది. అందరికి అంతేకాలం పట్టాలని రూలేమీ లేదు. మనం నేర్చుకోవలసింది మనల్ని మనం కరెక్ట్‌గా విమర్శ చేసుకొని, నిత్యం వృద్ధి పొందడమే. అంతవరకు జరిగిన దానిని ఆస్వాధించడమే. మనల్ని మనం విమర్శ చేసుకోవడం చాలా కష్టం. ఎప్పుడూ మనకి అనుకూలంగా విమర్శ చేసుకుంటాం. అందుకే ఓ చైనీస్ సామెత ఇట్లా చెబుతుంది. ఓ దేవుడా నాకొక శత్రువుని ప్రసాదించు, శత్రువు మనల్ని కరెక్ట్‌గా విమర్శిస్తాడు.

పదిహేనేళ్ల ప్రయత్నం తరువాత క్రమం తప్పకుండా వాకింగ్ చేయగలగడానికి కారణంగా బాగా డబ్బు సంపాదించేవారు యాక్టివ్‌గా ఉంటారన్న విషయాన్ని మోడలింగ్ చేయడమే. దీనినే నేను ఎక్వైర్ ది క్వాలిటీస్ బిఫోర్ హాండ్ అని చెబుతుంటాను. సెక్స్‌లో కూడా ఫోర్‌ప్లే ఒక మోడలింగే! డబ్బు విషయానికి వస్తే ఈ క్రింది సూత్రాన్ని మోడల్ చేయండి.

డబ్బు సంపాదించకమునుపే ఆ డబ్బుని ఎలా వినియోగించాలో నిర్ణయించుకోవాలి.

డబ్బు వచ్చాక ఆలోచిద్దాం అనుకుంటే ఆ డబ్బుని హేండిల్ చేయలేక చెయి కాల్చుకోవలసివస్తుంది. దీనికి ఉదాహరణలు కోకొల్లలు. వి.ఆర్.ఎస్.ఉద్యోగస్తులు, లాటరీ లో డబ్బు గెలిచినవారు, సడన్‌గా

ఆస్థులు కలిసిన వారు. వీరిలో చాలా మంది అతి తక్కువ కాలంలోనే మళ్ళీ మామూలు స్థితికి వచ్చేస్తున్నారు. అలాగే ఎంతో మంది సినీ ప్రముఖుల కొడుకులు సినిమాల్లో హీరోలుగా వచ్చారు. వారు హీరో స్థితిని మోడల్ చెయ్యలేక కనుమరుగవుతున్నారు. ఎవరైతే రాబోయే స్థితిని ముందుగా మోడల్ చేయగలుగుతారో వారికి ఆస్థితి ఏర్పడడమే కాకుండా, ఆ స్థితిని తట్టుకోగల శక్తి కూడా వస్తుంది.

ఎన్.ఎల్.పి. ఏంకరింగ్

ఏదైతే మన మానసిక స్థితిని మారుస్తుందో దానిని ఏంకర్ అని అంటారు. ఒక మంచి పాట మీరు ఇంట్లోకి రాగానే వినపడిందనుకొండి. మీకు తెలియకుండానే మీ మనస్సు డాన్స్ చేస్తుంది లేదా ఆనందంతో ఊగిసలాడుతుంది. **ఫోన్ రింగ్ ఎంత గట్టిగా వస్తే అంత త్వరగా ఫోన్ అందుకుంటాము**. ఏవైతే మన మైండ్ యొక్క స్టేట్‌ని ఒక సెకనులో మారుస్తాయో వాటిని ఏంకర్లంటారు. సడన్‌గా మాట్లాడం మానేసి టీవీలో ఎడ్వర్‌టైజ్‌మెంట్ ఫాలో అయిపోతాము. అక్కడ ఎడ్వర్‌టైజ్‌మెంట్ మీకు మైండ్‌స్టేట్‌ని మార్చేసింది. కొందరికి బాస్‌ని గుర్తు తెచ్చుకోగనే కోపంతో ఊగిపోతారు లేదా మొహంలో చేంజ్ వచ్చేస్తుంది. ఇష్టం లేని రాజకీయ నాయకుడు పేరు వినబడగానే బండబూతులు వచ్చేస్తాయి. హాస్యనటుడు బ్రహ్మానందం ఫొటో చూడగానే ఒక్కసారి చిన్న చిరునవ్వు వస్తుంది. మనం చేయవలసింది

రోజులో మన మానసిక స్థితిని మారుస్తున్న ఏంకర్లను కనుక్కోవడమే. ఈ రకంగా ప్రతి వస్తువు, సంఘటన మనతో కమూనికేట్ చేస్తాయి. ఓ రోజు ప్రొద్దున పిల్లి ఎదురవ్వడం వలన, వరుసగా ఒక్కొక్క పని చీదేస్తోంది. ఇక్కడ మీ మానసిక స్థితి పనిలో సామర్థ్యం చూపెట్టడానికి సరిపోవడం లేదన్నమాట. అటువంటప్పుడు ఆక్కడికి పనులన్ని ఆపి, మీ కిష్టమైన పనిని మొదట చేపట్టండి. ఏమీ గుర్తుకు రాకపోతే రోడ్ మీద మీ కిష్టమైన కూల్‌డ్రింక్ త్రాగండి. డ్రింక్ త్రాగుతున్నప్పుడు డ్రింకునే ఎంజాయ్ చెయ్యండి. అప్పుడు మీకు తెలియకుండా మీ మానసిక స్థితి మారుతుంది. తరువాత మిగిలిన పనులు చేపట్టండి. అవి అద్భుతంగా సాఫల్యం అవుతాయి.

ఈ ఏంకర్లు రెండురకాలు. ఒకటి పాజిటివ్ ఏంకర్, రెండు నెగిటివ్ ఏంకర్. ఎక్కువగా కవులకు ఈ పాజిటివ్ ఏంకర్లు ఉంటాయి. ఏ చిన్న వస్తువు కదిలినా వారికి ఆవేశం వచ్చి కవిత్వం వస్తూ ఉంటుంది. నెగిటివ్ ఏంకరు మన బాస్. బాస్ చండశాసనుడు అయితే వాడిని తిట్టుకుంటూ అయినా నిద్రలేచి, శెలవు పెట్టకుండా, ఆపీసుకి కరెక్ట్ టైంకి వెళతాం. ఆఫీసుకి టైముకి చేరడానికి బాస్ అనే ఇష్టంలేని ఏంకరు మనకి తోడయ్యింది. అందుకే మనం అప్పుడప్పుడు అంటూ ఉంటాం. వత్తిడి లేకపోతే డబ్బు దాయలేమని.

సినిమా పాటల రచయితలు మోడలింగ్, ఏంకరింగ్ కలిపి చేస్తూ ఉంటారు. మూడ్ వస్తే కాని పాట వ్రాయలేరు. ఇక్కడ మూడ్ ఏంకర్, మూడ్ కోసం మోడలింగ్ చేస్తారు. వారు ఒక గదిలో కూర్చొని

మనస్సుకు ఏది తోస్తే అది రాసుకుంటూ పోతారు. ఇక్కడ ఒక గంట, రెండు గంటల్లోగా వారికి మూడ్ వస్తుంది. అంతే అద్భుతమైన పాటలు వారి కలాల నుండి వెలువడతాయి. అందుకనే ఏదోరకంగా పనిని మొదలుపెట్టి, మోడల్ చేస్తే కాసేపటికి మూడ్ (ఏంకర్) వచ్చి బాగా చేయగలుగుతాడు. విద్యార్థి అయితే చదవడం ప్రారంభించాలి. గుమస్తా అయితే కుర్చీలో కూర్చుని వెంటనే పనిని ప్రారంభించాలి. గృహిణి అయితే బలవంతంగానైనా ఇల్లు సర్ధడం ప్రారంభించాలి. పై లాజిక్ ఇష్టంలేని పనికి ఎక్కువగా వాడండి. ప్రారంభించాక పని సులువవ్వదు. మనలో మానసికశక్తి పెరిగి పని సులువౌతుంది.

ఇంతకీ అసలు విషయానికి వస్తే మన డబ్బు సంపాదనలో ముఖ్యమైన మెట్టు నిశ్చిత ఆదాయం గురించి పాటు పడడమే. నిశ్చిత ఆదాయం నత్తలాగ చాలా నెమ్మదిగా వస్తుంది కాబట్టి, మీరు ప్రత్యామ్నాదాయం కోసం చేసే బిజినెస్‌లో (పార్ట్‌టైం జాబ్) రిజల్టు గురించి చూడక మోడలింగ్ ఏంకరింగ్ కలిపి చేయడమే మీ పని. మరి డబ్బు సంపాదించాలంటే మాటలా!

ముగింపు

ఈ సక్సెస్ & ఎన్.ఎల్.పి. అధ్యాయం నుండి మనం నేర్చుకున్నవి సూక్ష్మంగా డబ్బు సంపాదనలో ఎలా వినియోగించుకోవాలో తెలుసుకుందాం.

1) మొట్టమొదటిగా మీతో మీరు సరియైన కమ్యూనికేషన్ సిస్టమ్ ఏర్పరచుకోండి. ఎప్పుడూ మంచి అందమైన, వీలైతే ఖరీదైన బట్టలు ధరించండి. మగవారైతే గెడ్డం ప్రతిరోజూ గీసుకోండి. గెడ్డం గీసుకొని వెళ్ళిన రోజుకి, గీసుకోకుండా ఆఫీసుకి వెళ్ళిన రోజుకి పనిలో సామర్థ్యపు తేడాని గమనించండి. ఆడవారైతే హుందావి, అట్రాక్టివ్ బట్టలు ధరించాలి. హౌస్‌వైఫ్ అయితే ఇంట్లోనే కదా అని నైటీలు ధరించకుండా, ఏక్షణమైనా బయటికి వెళ్ళడానికి రడీగా ఉన్నట్లు బట్టలు ధరించాలి. ఈ విధంగా ఆ అందమైన బట్టలుమీతో 'ఇంకా ఎదుగూ' అని కమ్యూనికేట్ చేస్తాయి. అంతే కాకుండా 'మీరేం కాబోతున్నారో' ఆ విషయాన్ని ఆ వస్త్రాలు మీతో నిరంతరం మాట్లాడుతుంటాయి.

ఒక వ్యక్తి చనిపోయినట్లుగా పొరపాటున పేపర్లో పడింది. బాంబుల అమ్మకం ద్వారా శవాలతో వ్యాపారం చేసే వ్యక్తి చనిపోయినందుకు చింతిస్తున్నాం అని దినపత్రికలో పడింది. ఇది చదివి ఆ వ్యక్తి నేను చనిపోతే నా గురించి ప్రజలు ఇలా అనుకుంటారా! భవిష్యత్తులో ఇదా నేను కాదల్చుకున్నది అని పశ్చాత్తాపపడి, తాను భవిష్యత్తులో ఏ విధంగా పేరు గాంచాలను కుంటున్నాడో ఆ రీతిలో పనిచేయడం ప్రారంభించాడు. ఆ వ్యక్తి పేరే ఆల్‌ఫ్రెడ్

నోబెల్. అతని పేరు వినపడగానే నోబెల్ బహుమతి గుర్తు వస్తుంది గాని డైనమేట్ కనిపెట్టిన వ్యక్తిగా స్ఫురించదు.

2) మీకున్న నమ్మకాలను, అంత:వాస్తవాలను మార్చుకోండి. ఏదేని విషయం వినగానే అది అభిప్రాయమా లేక వాస్తవమా అని వెంటనే కనిపెట్టండి. ఫలానా గల్లిలో జాగా కొంటే మూడేళ్లలో ధర రెట్టింపు అవుతందని ఎవరైనా అనగానే అది అభిప్రాయం మాత్రమేనని తెల్సుకొండి. ఫలానా షేరు ధర పెరుగుతుందని చెబితే అది నమ్మకం మాత్రమేనని సరిపెట్టుకోండి. మారుమూల ప్రాంతంలో ఇన్‌స్టాల్‌మెంట్‌లో జాగాకొని పడేస్తే, అది తిరిగి అమ్మే వరకు లైబిలిటీ అని గుర్తించండి (వేకెంట్ లాండ్ టాక్స్, నాన్ అగ్రికల్చర్ ట్యాక్స్ కట్టాలి). అలాగే ఇన్‌స్టాల్‌మెంట్స్ అన్ని ముగిసే వరకు మీరు చేస్తున్న ఉద్యోగంలో బందీ అయిపోతారు. ఒక రకంగా ఇది స్వాతంత్ర్యం కోల్పోవడమే. 20 సంవత్సరముల పాటు తీసుకునే హౌసింగ్‌లోను మిమ్మల్ని ఆ లోను–ఉద్యోగం దృష్ట్యా ఆలోచింపజేస్తు, ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం వైపు వెళ్ళనీయకుండా అడ్డుకోవచ్చు.

స్వంత ఇల్లు ఎసెట్ కదా, లైబిలిటీ ఎలా అవుతుందని నన్ను చాలా మంది ప్రశ్నిస్తుంటారు. మీ ఇంటి మీద బ్యాంక్‌లోన్ ఇచ్చిందంటే మీ ఇల్లుని చూసి కాదు. మీ ఉద్యోగం చూసి! అదే మీకు నికర ఆదాయం లేకపోతే మీ ఇంటి మీద లోను పుట్టదు. అదే విధంగా మీ కొక ఖాళీ షాపు లేదా గొడౌన్ ఒక మంచి సెంటర్‌లో ఉందనుకుందాం. మీకు నికర ఆదాయం లేదనుకుందాం. అయినప్పటికీ

ఆ ఖాళీ షాపు లేదా గొడౌన్ మీద మీకు ఉద్యోగం లేకపోయినా బ్యాంక్ లోను ఇస్తుంది. ఎందుకంటే మీరు షాపు పెట్టుకోవచ్చు లేదా షాపుని అద్దెకు ఇవ్వవచ్చు. తద్వారా బ్యాంకు లోను తీర్చవచ్చు. మొదటి కేసులో మీ ఉద్యోగం అసెట్, స్వంత ఇల్లు లైబిలిటీ అయ్యింది. రెండవ కేసులో మీ షాపే అసెట్ అయింది. అంతేకాదు మీరు బ్యాంక్‌లో డబ్బు దాస్తే, వారు దానిని లైబిలిటీ కాలంలో రాస్తారు. అదే మీరు లోను తీసుకుంటే బ్యాంకు వారు దానిని తమ అసెట్స్ కాలంలో రాసుకుంటారు. బ్యాంకు వారికి అసెట్ అయినది మీకు లైబిలిటీయే కదా! ఒక వస్తువు ఇద్దరికీ అసెట్ ఎన్నటికీ కాజాలదు.

3) మీరు జీవితంలోంచి టైం లేదనే మాటనుతీసివేయండి. మరీ అత్యవసరమైతే ఇంట్రస్ట్ లేదని నిజాయితీగా చెప్పండి. టైం లేదని నిరంతరం చెప్పుకుంటూ ఉంటే ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం దిశలో మీరు ఎన్నటికీ పయనించలేరు. టైం మేనేజ్‌మెంట్‌కి ఏకైక సూత్రం important but not urgent అన్న పనిని యుద్ధప్రతిపాదిక మీద చేయడమే!

4) విజయభ్రాంతి లేదా వర్చువల్ సక్సెస్ లేదా సర్కిల్ ఆఫ్ ఇన్‌ఫ్లుయన్స్ నుండి దూరంగా జరగండి. సర్కిల్ ఆఫ్ కాన్‌సైన్స్ ని పెద్దది చేయండి. ఇష్టమైన పనులతో ఆ వృత్తాన్ని నింపండి. ఎల్లప్పుడూ మీ గోల్‌తో రడీగా ఉండి, దేవుడిని ప్రత్యక్షం చేసుకోండి. మీకు ప్రత్యేకమైన గోల్స్ లేకపోతే డు యువర్ ఓన్ బిజినెస్ క్రింద ఒక మంచి పార్ట్‌టైం జాబ్‌లో జాయిన్ అవ్వండి. కాలక్రమేణా వృత్తాకార

పరుగులోంచి బయటపడండి.

5) ఎన్.ఎల్.పి. ఏంకర్స్‌ని గుర్తించండి. ఏ సంఘటనలు మీ దిన చర్యలో మీకు ఉద్దీపనలు కలిగిస్తున్నాయో గ్రహించండి. అవి మాటలా, పాటలా, దృశ్యాలా, గమనించండి. ఈ ఏంకర్స్‌నే తిరిగి తిరిగి దర్శిస్తు, మీ ఎదుగుదల కోసం మోడల్ చేయండి.

6) పై అన్నింటి కంటే ముఖ్యమైనది జీవితంలో ఏవిధమైన పోలిక లేకుండా గడపడం. టోపోలాజికల్ సక్సెస్ అంటే సరిగ్గా అర్థం చేసుకోండి. సంఘటనలో భాగం కాకుండా సంఘటనని బయటనుండి దర్శిస్తే, ప్రతి సక్సెస్ ఒక టోపోలాజికల్ ఈవెంట్ అవుతుంది. ఈ స్థితిలో ఎవరి సక్సెస్ విన్నా, చదివినా, చూసినా మనకి నిస్పృహ రాదు. అంతే కాకుండా మనం గోల్‌ని లేదా సక్సెస్‌ని అంది పుచ్చుకున్నప్పుడు నేల మీద నిలబడుతూ జీవితాన్ని మరింత ఉత్సాహంగా తీర్చిదిద్దుకుంటాం.

డబ్బు చెట్టు వలె వికసించును

మనం పిల్లలకి బాగా చదువు, మంచి మార్కులు తెచ్చుకో, మంచి ఉద్యోగం సంపాదించు అని చెబుతూ ఉంటాం. అంటే మనం వాళ్లకి శ్రామిక ఆదాయం (earned income) గురించి బోధిస్తున్నా మన్నమాట. శ్రామిక ఆదాయంతో మీరు ఎప్పటికీ ఫైనాన్సియల్ ఫ్రీడం వైపు అడుగు వెయ్యలేరు. కొంత మంది తెలివిగా ఇట్లా ప్రశ్నిస్తారు. ఉద్యోగంలోంచి వచ్చిన డబ్బుతోటే కదా మీరు ఎసెట్స్ కొనమంటున్నారు. అసలు ఉద్యోగమే డబ్బు సంపాదనకు పునాది!

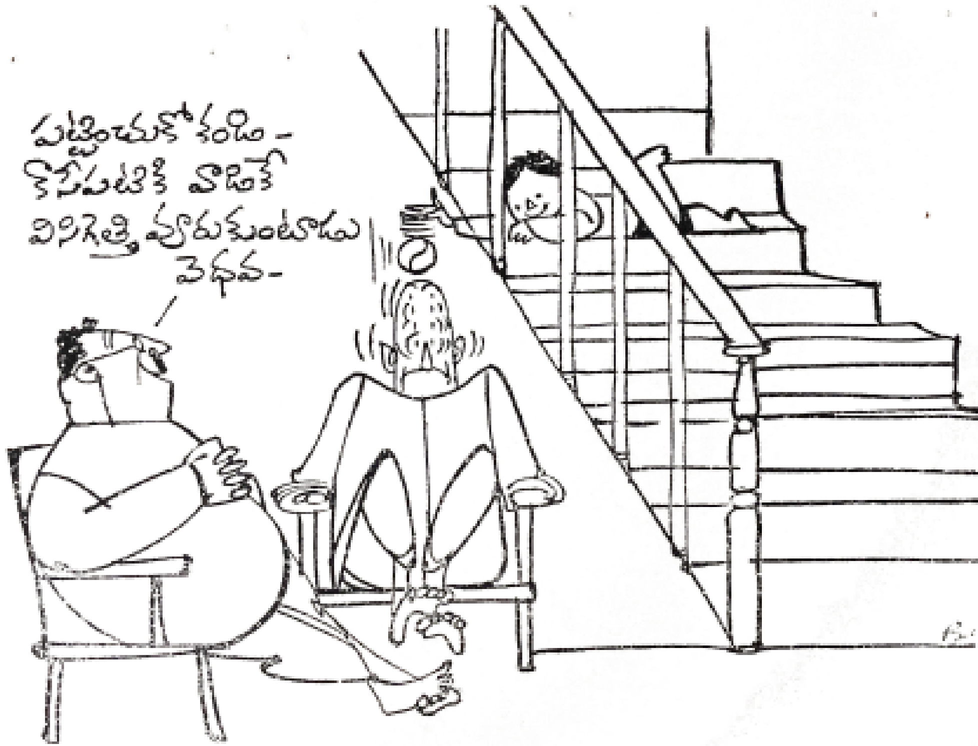
దీనికి సమాధానం నేను ఉద్యోగానికి వ్యతిరేఖిని కాను. 18 సంవత్సరాలు దాటిన ప్రతి వ్యక్తికి దొరికేది మొదట శ్రామిక ఆదాయమే. సూక్ష్మంగా చెప్పాలంటే వేరొకరి క్రింద డబ్బుకోసం పనిచేయడమే. ఉద్యోగాన్ని అవసరం స్థాయి నుండి ఇష్టం స్థాయికి మార్చుకోమనే నేను చెప్పేది. అందుకోసం మీకు పది నుంచి ఇరవైసంవత్సరాలు పడుతుంది. ఈ 10 – 20 సంవత్సరాలలో లైబిలిటీని లైబిలిటీగానే గుర్తించండి. అసెట్‌ని అసెట్‌గానే గుర్తించండి. అంతేగాని ఎక్స్‌పెండీచర్‌ని (ఖర్చుని) లేదా లైబిలిటీని కొని అది అసెట్‌గా భావించవద్దు.

మరొక్కసారి బ్యాలెన్స్ షీట్ పటం చూడండి మీరు ఎవరికోసం పని చేస్తున్నారో చూడండి.

<u>బిల్</u>	<u>మీరు పనిచేస్తున్నది.</u>
1. కరెంట్ బిల్	ఎలక్ట్రిసిటీ డిపార్ట్‌మెంట్ కోసం
2. టెలిఫోన్ బిల్	టెలిఫోన్ డిపార్ట్‌మెంట్ కోసం
3. టీవీ కేబుల్ బిల్	కేబుల్ ఆపరేటర్ కోసం
4. ట్యాక్స్	గవర్నమెంట్ కోసం
5. బ్యాంక్ లోను	బ్యాంక్ వారి కోసం
6. కారు లోను	కార్ల కంపెనీ కోసం
7. స్వంత ఇల్లు	మున్సిపాలిటి వారి కోసం

మరి మీ గురించి మీరు ఎప్పుడు పనిచేస్తారు. దీనినే డు యువర్ ఓన్ బిజినెస్ అని అంటారు.

సర్కిల్ ఆఫ్ ఇన్‌ఫ్లుయన్స్ సైజు తగ్గించి సర్కిల్ ఆఫ్ కాన్‌సైన్స్ ని పెంచండి. వృత్తి, బిజినెస్‌ల మధ్య తేడాని కరెక్టగా అర్థం చేసుకోండి. వృత్తి అంటే డబ్బు గురించి ఇంకొకరి కోసం పనిచేయడం. బిజినెస్ అంచే మీ గురించి మీరు పనిచేయడం. చెప్పిందే చెప్పి విసిగిస్తున్నానా?



ఈ పుస్తకం నుండి మనం నేర్చుకోవలసినవి.

1. డబ్బుతో తెలివిగా ప్రవర్తించు జాగ్రత్తగా ప్రవర్తించకు.
   భార్య : మా కక్కుర్తి మండిపోను! పది రూపాయులు పెట్టి పూల దండ పట్రమ్మంటే ఐదురూపాయులు పెట్టి విడి పువ్వులు తెస్తారా!
   భర్త: సర్లే ఆ పువ్వులు ఫ్రిజ్‌లో పెట్టి రోజుకొక్కటి పెట్టికో.

అప్పారావు ఒక సాధారణ జంక్షన్‌లో బండిలో పకోడీలు అమ్ముకుంటుండేవాడు. కాలక్రమేణ రుచిగా పకోడీలు వేయించడం అలవాటు చేసుకున్నాడు. దీని వలన బిజినెస్ పెరిగింది. చాలా పెద్దవారు ప్రత్యేకంగా కార్లలో వచ్చి, అప్పారావు బండి దగ్గర పకోడీలు కొన్కునేవారు. డబ్బు సమృద్ధిగా రావడం ప్రారంభించింది. అప్పారావు చాలా డబ్బు వెచ్చించి తన కొడుకుని బాగా చదివించాడు. ఎం.బి.ఎ. చదివిన అప్పారావు కొడుకు తండ్రి దగ్గరకు వచ్చి తన పుస్తకాల నాలెడ్జిని బయట పెట్టాడు. త్వరలో ఆర్ధిక మాంద్యం రాబోతున్నది. ధరలు పెరుగుతాయి, ప్రజలకి కొనుగోలు శక్తి తగ్గుతుంది. దీని వలన మనకి నష్టం రావచ్చును. ఆప్పారావు విషయాన్ని సగం అర్ధం చేసుకుని శనగపిండి, నూనె సగం మాత్రమే కొనడం ప్రారంభించాడు. కస్టమర్లు ఎప్పుడువచ్చినా పకోడీలు అయిపోతుండేవి. కొన్నాళ్లకు బండి దగ్గర కార్లు ఆగడం మానేసాయి. ఒక సంవత్సరం తరువాత అప్పారావు లాభాలు చూసుకుంటే సగం తగ్గిపోయాయని అర్ధం అయ్యింది. అప్పుడు అప్పారావు చదువుకున్న కొడుకుతో నువ్వు చెప్పింది నిజమే! బిజినెస్ డల్ అయింది. నన్ను (సగం) నష్టం నుంచి తప్పించావు.

2) పుస్తకాలు చదవండి. ఒక పని చేసే ముందు అవగాహన కల్పించుకోండి. నేను చెబుతున్నాను కదా అని షేర్ల బిజినెస్, రియల్ ఎస్టేట్ బిజినెస్‌లలోకి అవగాహన లేకుండా దిగిపోవద్దు.

సరియైన పుస్తకాలు, ఆరోగ్యకరమైన డిస్కషన్‌ల తరువాత మీ స్వంత ఆలోచనలు కలిపి అప్పుడు దిగండి.

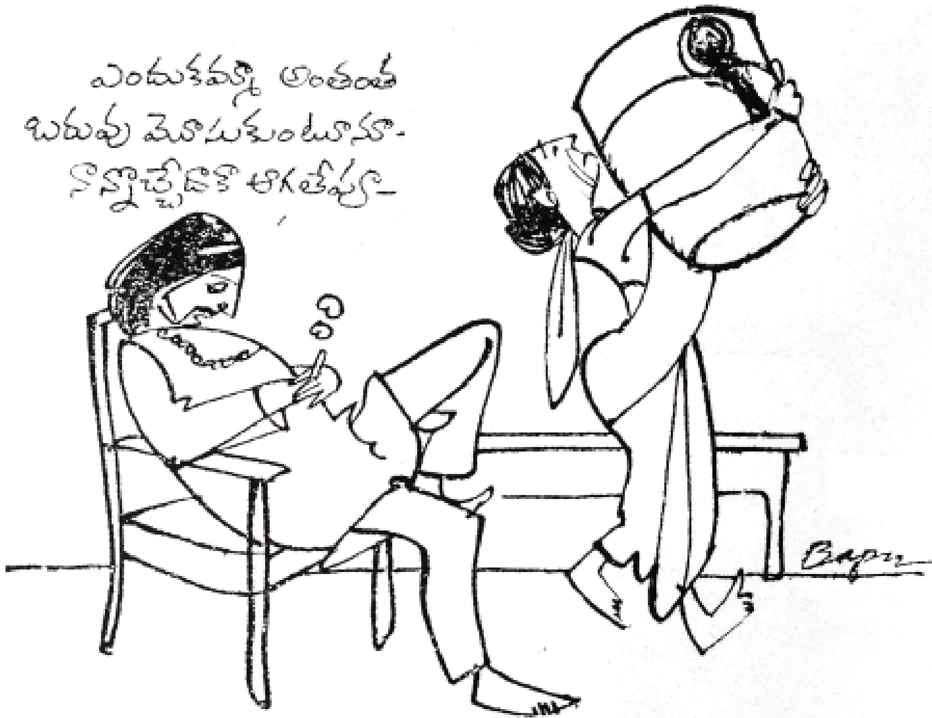
3) వ్యక్తిత్వ వికాస ప్రోగ్రామ్‌లు ఇప్పుడు ప్రతి చిన్న పట్టణంలో జరుగుతున్నాయి. అనవసర ఖర్చు అనుకోకుండా వాటిలో పాల్గొనండి. ప్రతి వ్యక్తిత్వ వికాస ప్రోగ్రామ్‌లో మీకు ఏదో ఒక సంఘటన లేదా కథ మీకు ఉద్దీపన కలిగిస్తుంది. ఇలా ఎంకర్లని దొరకపుచ్చుకొని సరియైన మోడలింగ్ చేస్తే నిత్యనూతనంగా ఉంటుంది. ఈ విషయం మీద ఏ విధమైన అనుమానాలకు తావివ్వద్దు.

4). మీ పిల్లలకి ఈ రోజు నుంచే ఆర్థిక విద్య నేర్పండి. డైనింగ్ టేబుల్ దగ్గర డబ్బు గురించి డిస్కస్ చేయండి. బెంజికారు కొనడానికి నాకు శక్తి లేదని చెప్పేకంటే, బెంజి కారు నేను ఎలా కొనగలను అని పిల్లల్నే ప్రశ్నించి వారిలో అలోచనలను రేకెత్తించండి. ఆలోచనే అల్టిమేట్‌గా డబ్బు సంపాదించడానికి మార్గం కనుక్కుంటుంది.

మా కాలేజి గేటు దగ్గర 20 సంవత్సరాల నుండి టీ అమ్ముకునే సీతకు సొంత ఇల్లు లేదు. ఒకసారి ఆమె బండి దగ్గర నేను టీ తాగుతున్నప్పుడు ఏ ఏ మాస్టార్లకు సొంత ఇల్లు ఉందో ఆమె వివరించి చెబుతూ తనకి సొంత ఇల్లు యోగం ఈ జన్మకి లేదంది. అప్పుడు నేను చిన్న సలహా ఇచ్చాను. 'ఈ సారి యిల్లు లేదన్న విషయం చెబుతున్నప్పుడు ఈ జన్మకి యోగం లేదు

అన్న వాక్యం బదులుగా నేను ఎప్పటికైనా సొంత ఇల్లు కొనుక్కుంటాను' అని చెప్పమన్నాను. సరిగ్గా 15 రోజుల తరువాత నేను స్కూటర్ మీద వెళుతుంటే సీత పరిగెత్తుకుంటూ అడ్డుగా వచ్చి 'మాష్టారు మీరు ఏ ముహూర్తాన అన్నారో గాని, నిన్ననే యిల్లు కొనుక్కున్నాను. మా ఓనర్‌కి ఊరికి దూరంగా, కొండ క్రింద కొంచెం జాగాలో పాక వుంది. దానిని నెలకి రూ.500/– లకు అమ్మివేశాడు' అని అంది. దీనినే (పాజిటీవ్ ఆటో సజెషన్) అని అంటారు.

5) ఈ రోజునుండే మీరు ధనవంతుడు కావడానికి (ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం) ప్రయత్నాలు ప్రారంభించండి. మనం బద్ధకస్తులం కాము. అసమర్ధపు గోల్స్ పెట్టుకుంటాం



6) లైబిలిటీని కొనేముందు దానికి సమానమైన అసెట్‌ని సృష్టించండి. ఉదాహరణకు మీ దగ్గర ఏబై వేలు రూపాయలు ఉన్నా యనుకోండి. దానితో మీ కెప్పటినుండో కోరికగా ఉన్న (అవసరం కాదు) సెల్ ఫోన్ కొనుక్కుందామనుకుంటున్నారు. అప్పుడు మీరు గమనించవలసినవి రెండు విషయాలు. ఒకటి రూ.50,000/– ఖర్చులోకి వస్తుందని. రెండు – సెల్‌ఫోన్ నెలకు రూ.300/– నుండి 500/– వరకు లైబిలిటీనిస్తుందని. అందుకనే మీరు కనీసం మూడు వందలు వచ్చే ఎసెట్‌ని ముందుగా ఏర్పరచాలి. అంటే సుమారు రూ.50,000/– బ్యాంక్‌లో ఫిక్స్‌డ్ చేయగలిగితే, దాని మీద వచ్చే వడ్డీతో సెల్‌పోన్‌ని మెయిన్‌టైన్ చేయవచ్చు. ఒక వేళ సెల్ ఫోన్ పోయినా లేదా దానిమీద వ్యామోహం పోయినా రూ.50,000/– ల అసెట్ మిగిలిపోవడమే కాకుండా, దానిమీద నెలకు రూ. 300/– పైన ఆదాయం వస్తూ ఉంటుంది అయితే ఇక్కడ ఒక చిక్కు వుంది. రూ. 50,000/– వచ్చే వరకు మన కోరికని (సెల్‌ఫోన్) వాయిదా వేసుకోవాలి. అలా ఎవరైతే సంతృప్తిని వాయిదా వేసుకోగలుగుతారో (delayed gratification) వారు ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడంని తొందరగా తెచ్చుకోగలరు. జ్ఞాపకం ఉంచుకోండి. మీరొక కారు ఇన్‌స్టాల్‌మెంట్ నెలకు రూ.3,000/ – కడుతూ ఉంటే, అందులో కనీసం నెలకి వెయ్యి రూపాయల యినా వచ్చే అస్సెట్స్‌ని సృష్టించండి.

7) టెలిఫోన్‌లో మాటలు తగ్గించండి. అది వర్చువల్ సక్సెస్‌కి దారి తీస్తుంది. అలాగే టీవీ పాలసీ అని ఒకటి పెట్టుకోండి. వారంలో ఆరో, ఏడో స్థిరమైన ప్రోగ్రాంలు మాత్రమే చూడండి. వేరే ప్రోగ్రాములు ఎట్టి పరిస్థితులలోనూ చూడవద్దు. అలాగే ఖాళీగా ఉన్నాం కదా అని టీవీ చూడవద్దు. ఒక వేళ ఖాళీగా ఉండి బోర్‌గా ఉంటే టైం పెట్టుకొని అరగంట మాత్రమే చూస్తాను అని అనుకుని రిమోట్ పట్టుకుని చానల్స్‌తో ఆడుకుని అరగంట తర్వాత ఎట్టి పరిస్థితులలోను టీవీ ఆపు చేయండి. దీనినే నా క్లాసుల్లో చెబుతుంటాను.

టీవీ చూస్తున్నంత కాలం టీవీ లో కనపడలేరు.

టెలిఫోన్ కనిపెట్టిన అలెగ్జాండర్ గ్రహంబెల్ (1847–1922) టెలిఫోన్ అసలు వాడడు. టెలిఫోన్ కలిగి ఉండటం ఎంతో డిస్ట్రబెన్స్ అని ఊహించిన ఒకామె "మీరు పుట్టకపోతే ఎంత బాగుండును" అని అన్నదట. దీనికి బెల్ 'మీ పాట్లు చూస్తే జాలేస్తోంది. నేనసలు ఆ పశువుని నోరు విప్పనియ్యను. దానిలో గుడ్డలు కుక్కి మూల పడేశాను' అని అన్నాడు. ఎంతో అత్యవసరమైతే కానీ టెలిఫోన్ వాడకండి. భార్య చెవిటిదని, గ్రహమ్‌బెల్ ఫోన్ కనుగొన్నాడు. కానీ, మనం ఇయర్ ప్లగ్గులతో ఫోన్ వాడుతూ చెవిటి వాళ్ళమౌతున్నాము.

8) మీకున్న ఏ చిన్న వ్యాధి అయినా డాక్టరు దగ్గర తప్ప ఇంకెక్కడా

డిస్కస్ చేయవద్దు. మీకున్న ఎటువంటి చిన్న లేదా పెద్ద వ్యాధిని మీ దగ్గర స్నేహితులకి, బంధువులకి, భర్తకి లేదా భార్యకి కూడా చెప్పొద్దు. అలాగే మీకు చిన్న జలుబు, దగ్గు, నడుమునొప్పి లాంటివి ఉంటే వాటిని క్షమాపణాయుధాలుగా వాడవద్దు. ఒకవేళ అవతలి వారు మీ వ్యాధి పట్ల శ్రద్ధ లేదా సింపథీ చూపెట్టబోతుంటే వద్దని వారించండి. వ్యాధి లేనట్టే ప్రవర్తిస్తూ మోడలింగ్ చెయ్యండి. ఇండియన్ కౌన్సిల్ ఆఫ్ మెడికల్ రీసెర్చ్ లెక్కల ప్రకారం డాక్టరు దగ్గరకు వెళ్ళే వారిలో 30శాతం మందికి వ్యాధి ఉండదు. కాని నేను అంటాను 90 శాతం మందికి వ్యాధి ఒక పలాయనవాదం (Running Away From Reality).

9) Born to Win : మన మందరం గెలవడానికి భూమి మీదే సృష్టించబడ్డాము. గెలవలేమని మెదడుని కండీషన్ చేసుకోకండి. నెగిటివిటీ మిమ్మల్ని ఎదగనివ్వదు.

ఒక గ్రద్ద చెట్టుమీద తన గూడులో గుడ్డు పెట్టింది. అది పొరపాటున గూడులోంచి జారి పక్కనే ఉన్న గడ్డివాము మీద పడి దొర్లుకుంటూ నేల మీదకు జారుకుంటూ వచ్చింది. ఆ గడ్డివాము క్రింద ఒక కోడి పెట్ట గుడ్లు పొదుగుతూ, జారిపడిన గ్రద్ద గుడ్డుని కూడా పోదిగింది. ఈ రకంగా కోడిపిల్లలు, గ్రద్ద పిల్ల కలిసి పెరగసాగేరు. ఒకరోజున గ్రద్ద పిల్ల ఆకాశంలో చాలా ఎత్తున ఎగురుతున్న గ్రద్దను చూసి తాను అలా ఎగరడానికి ప్రయత్నించ బోయింది. వెంటనే పక్కనున్న కోడి పిల్లలు, మనం కోడి పిల్లలం మనం

అంత ఎత్తు ఎగరలేమని గ్రద్దపిల్లని ఎగరనీయకుండా ఆపేసాయి.

నీతి : ఎదగలేమని మైండ్‌ని కండీషన్డ్ చేసుకోవద్దు.

ఒక వ్యక్తి నా దగ్గరకు వచ్చి 'నేను చాలా మామూలు వ్యక్తిని. నేను జీవితంలో విజయం సాధించాలంటే ఏం చెయ్యాలి' అని అడిగాడు. దానికి నేనిచ్చిన సమాధానం మీరు "నేను" అనే మాటను మీ మాటల్లోంచి పూర్తిగా తీసివేయండి. మీరు కూడా ఓ అర్నెల్లు ప్రయత్నించి చూడండి. "నేను" అనే మాట మైండ్‌ని ఎదగనివ్వదు. అది కండీషన్డ్ చేస్తుంది.

10) ప్రతి సమస్యని డబ్బు రూపంలో కొలవడానికి ప్రయత్నించండి. ఆత్మవిమర్శ కరెక్ట్‌గా చేసుకోగలిగితే ఇది సాధ్యపడుతుంది. దీని వలన టెన్షన్, చిరాకు, కోపం పెరగదు. సరికదా రక్తంలో న్యూరోట్రాన్స్‌మీటర్లు బ్యాలన్స్‌గా ఉంటాయి.

ఒక తమిళియను, ఒక బెంగాలీ, ఒక సర్దార్జీ మంచి స్నేహితులు. గత పదిహేను సంవత్సరాల నుంచి ఆఫీసులో కలిసే లంచ్ చేస్తున్నారు. ఒక రోజు ఎప్పటిలాగే లంచ్ బాక్స్‌లు తెరిచారు. బెంగాలీ తన బాక్స్ చూసి "అబ్బా ఈ రోజుకూడా చేపేనా, రేపు కూడా లంచ్ బాక్స్‌లో చేప వస్తే నేను ఈ ఆఫీసు మేడ మీదనుంచి దూకి ఆత్మహత్య చేసుకుంటాను" అని అన్నాడు. తమిళియను తన బాక్స్‌లో సాంబారుని చూసి రేపు కూడా సాంబారే వస్తే నేను కూడా ఆఫీసు మేడ మీదనుంచి దూకి చచ్చిపోతాను" అని అన్నాడు. సర్దార్జీ తన బాక్స్ తరచి "నాకూ ఆలూ పరోటాయే

వచ్చింది. రేపు కూడా అదే వస్తే నేను కూడా మీతోపాటే దూకి చచ్చిపోతాను" అని అన్నాడు. మరునాడు ముగ్గురూ లంచ్ బాక్సులు తెరిస్తే ఎప్పటిలాగే అవే వచ్చాయ్. అన్నమాట ప్రకారం ముగ్గురు పదహేనుఅంతస్తుల ఆఫీసు మేడ మీద నుంచి దూకి ఆత్మహత్య చేసుకున్నారు. తరువాత ముగ్గరు భార్యలు ఒకరినొకరు పరామర్శించుకోసాగేరు.

బెంగాలీయుని భార్య "పాపిష్టిదాన్ని. ఆయనకు చేప విసుగొచ్చిందని తెలియదు. లేకపోతే ఇంకేదయినా చేసేదాన్ని" అని అంది. తమిళీయుని భార్య ''దిక్కుమాలిన దాన్ని! సాంబారు బోరుకొడుతోందన్న విషయం తెలిస్తే, రసం చేసిఉండేదాన్ని" అని అంది. సర్దార్‌జి భార్య దు:ఖాన్ని దిగమింగుతూ "ఆయనకు ఆలు పరోటా మీద మొహం మొత్తిందని తెలిసి కూడా అదే ఎందుకు స్వయంగా వండుకున్నారో" అని అంది.

నీతి : సమస్యని మనంతట మనమే నెత్తిమీద పెట్టుకుంటాం.

బెట్రాండ్ రసూల్‌కి ప్రతి రోజూ ఏదో ఒక సమస్య రాకపోతే చిరాగ్గా ఉంటుందట.

11) ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడమ్ తెచ్చుకోవడానికి కనీసం పది ఇరవై సంవత్సరాలు పడుతుంది.

ఒకసారి పారిస్‌లోని కప్పలన్నీ ఈఫిల్ టవర్ ఎక్కాలని నిర్ణయించుకున్నాయి. శనివారం రాత్రికే పారిస్‌లో ఉన్న ఎనిమిదివేల కప్పలు ఈఫిల్ టవర్ వద్ద గుమిగూడాయి. ఇది

చూసి ఆదివారం ప్రొద్దున్న కల్లా చాలా మంది జనం వచ్చారు. ఆ జనం విషయం తెలుసుకొని నవ్వుకున్నారు. కప్పలని ఉద్దేశించి మీరు కప్పలు – అంత ఎత్తు ఎగరలేరని ఎద్దేవా చేసారు. చాలా శ్రమపడి వచ్చిన కప్పలు ఆ మాటలకు నిరుత్సాహపడి టవర్‌ని ఎక్కడం అనే ఆలోచనని విరమించుకున్నాయి. అయితే కొన్ని కప్పలు పట్టువదలకుండా ఎక్కడానికి నిర్ణయించుకున్నాయి. అప్పుడు అక్కడున్న జర్నలిస్టులు “విరమించుకున్న కప్పలని చూసి బుద్ధి తెచ్చుకోండి. అంత పెద్ద టవర్‌ని ఎక్కడమంటే మాటలా” అని అన్నారు. కప్పలన్నీ ఈఫిల్ టవర్ ఎక్కడం ప్రారంభించాయి. కొన్ని కప్పలు మొదటి నాలుగడుగుల్లోనే విరమించుకున్నాయి. కొన్ని పది అడుగుల దగ్గర విరమించుకున్నాయి. కొన్ని చివర వరకు వచ్చి అక్కడ ఇంక ఎగర లేక విరమించుకున్నాయి. ఒక కప్పపిల్ల మాత్రం ఇవేమీ పట్టించుకోకుండా పడుతూ లేస్తూ ఎగురుకుంటూ ఈఫిల్ టవర్ పైవరకు ఎక్కేసింది. విజయవంతంగా ఆ కప్పపిల్ల క్రిందకి దిగివచ్చింది. విరమించుకున్న కప్పలన్నీ స్వాగతంగా చప్పట్లు కొట్టాయి. క్రిందికి రాగానే ఆ కప్ప పిల్లని జర్నలిస్టలు చుట్టుముట్టేరు. టక టక మని ప్రశ్నలు వేశారు.

“నువ్వు ఈ విజయం ఎలా సాధించావు”

“మధ్యలో నీకు నిరుత్సాహం కలుగలేదా”

“నువ్వు ప్రతిక్షణం మనస్సులో ఏమి అనుకుంటుండేదానివి”

“నీకు పుట్టినప్పటినుండి ఈ విజయం సాధించాలని కోరికగా ఉండేదా”

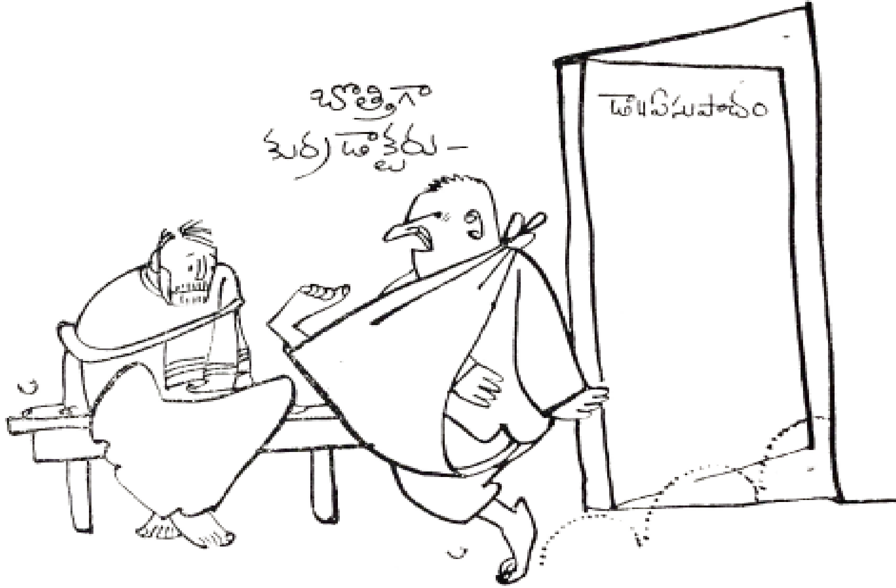
"ధైర్యంగా కలలు కనేదానివా"

"...."

ప్రశ్నలతో కప్ప పిల్ల ఉక్కిరి బిక్కిరి అయ్యింది. కానీ దేనికీ కప్ప పిల్ల సమాధానం చెప్పలేదు. అప్పుడు మిగిలిన కప్పలు చెప్పాయి. "ఆ కప్పపిల్ల చెవిటిది" అని.

నీతి : ఫైనాన్షియల్ ఫ్రీడం కోసం కళ్ళు, ఒళ్ళు అప్పగించి, చెవులు మూసుకోండి!

జీవిస్తున్నది జీవితంలో నిమగ్నమై కాలాన్ని మర్చిపోవడానికి గెలుపు ఓటముల కోసం కాదు.



మీ

రవికిషోర్ మల్లాప్రగడ

Buy the book from the same author at Kinige.com
(First download digital edition and then buy)

Behavioral Analysis of Ram Gopal Varma
“Gireesam Mastaaru”





Name	:	**Ravi Kishore Mallapragada**
E-Mail	:	ravikishorem@yahoo.com
Whatsapp	:	+966501446104 / +918074897131

Qualification	:	Ph.D. Mathematics
Working	:	Asst. Professor, Yanbu Industrial College, Saudi Arabia
Interests	:	Psychology, Movies, Music, Travel
Previous Books	:	1. Is job injurious to Wealth? (Telugu)
		2. Gireesam Master (Telugu)
Living at	:	Visakhapatnam
Genre	:	Personality Development